



**KRAKOWSKA AKADEMIA**  
**im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego**

Wydział Stosunków Międzynarodowych

Kierunek: Stosunki międzynarodowe

Specjalność: Handel zagraniczny

Kornelia Szeliga

OFFSET JAKO NIETYPOWA TRANSAKCJA W HANDLU  
ZAGRANICZNYM, NA PRZYKŁADZIE POLSKO-AMERYKAŃSKIEJ  
UMOWY NA ZAKUP SAMOLOTÓW F16

Praca magisterska  
napisana pod kierunkiem  
doc. dr Małgorzaty Czermińskiej

Kraków 2011

Serdeczne podziękowania dla  
Pani doc. dr Małgorzaty Czermińskiej  
Za pomoc i wskazówki przy pisaniu pracy

## SPIS TREŚCI

ROZDZIAŁ I. ISTOTA I SPECYFIKA NIETYPOWYCH TRANSAKCJI W HANDLU ZAGRANICZNYM .....	7
1.1. PODSTAWOWE RODZAJE TRANSAKCJI W HANDLU ZAGRANICZNYM	7
1.1.1. Pojęcie, istota i strony transakcji w handlu zagranicznym.....	7
1.1.2. Formy transakcji w handlu zagranicznym.....	10
1.2. CHARAKTERYSTYKA NIETYPOWYCH TRANSAKCJI W PRAKTYCE HANDLU ZAGRANICZNEGO.....	12
1.2.1. Pojęcie i istota franchisingu i leasingu .....	13
1.2.2. Charakterystyka licencji oraz obrotu uszlachetniającego i reparacyjnego ....	16
1.2.3. Specyfika kontraktów menedżerskich i konsorcjów eksportowych.....	18
1.2.4. Pojęcie i istota bezpośrednich inwestycji zagranicznych.....	19
1.2.5. Transakcje na rynkach zorganizowanych.....	21
1.2.6. Pozostałe nietypowe transakcje handlu zagranicznego .....	24
ROZDZIAŁ II. OFFSET JAKO JEDNA Z NIETYPOWYCH TRANSAKCJI W HANDLU ZAGRANICZNYM .....	28
2.1. OFFSET I JEGO RODZAJE .....	28
2.1.1. Pojęcie i istota transakcji offsetowych .....	28
2.1.2. Kategorie transakcji offsetowych .....	33
2.2. UMOWA OFFSETOWA.....	35
2.2.1. Podmioty umowy offsetowej oraz ich rola w transakcji .....	35
2.2.2. Aspekt przedmiotowy umowy offsetowej.....	37
2.2.3. Konstrukcja umowy offsetowej.....	42

ROZDZIAŁ III. REGULACJE PRAWNE I INSTYTUCJE UCZESTNICZĄCE W ZAWIERANIU UMÓW OFFSETOWYCH .....	48
3.1. ASPEKTY PRAWNE UMÓW OFFSETOWYCH .....	48
3.1.1. Regulacje Unii Europejskiej w zakresie umów offsetowych .....	48
3.1.2. Regulacje w zakresie umów offsetowych funkcjonujące w Polsce .....	51
3.2. INSTYTUCJE UCZESTNICZĄCE W ZAWIERANIU UMÓW OFFSETOWYCH W POLSCE.....	59
3.2.1. Komitet do Spraw Umów Offsetowych .....	60
3.2.2. Departament Programów Offsetowych przy Ministerstwie Gospodarki .....	63
ROZDZIAŁ IV. TRANSAKCJA OFFSETOWA ZAKUPU SAMOLOTÓW DLA POLSKIEGO WOJSKA .....	69
4.1. OFERTY OFFSETOWE.....	69
4.1.1. Wybór samolotów dla polskiego wojska.....	70
4.1.2. Propozycje zobowiązań offsetowych .....	73
4.2. POLSKO-AMERYKAŃSKI OFFSET .....	77
4.2.1. Warunki polsko-amerykańskiej umowy offsetowej z 2003 r.....	78
4.2.2. Realizacja amerykańskich zobowiązań offsetowych .....	81
4.2.3. Ocena polsko-amerykańskiego offsetu.....	86
ZAKOŃCZENIE .....	89
BIBLIOGRAFIA .....	91
SPIS TABEL.....	95
SPIS ZAŁĄCZNIKÓW .....	95

## WSTĘP

Inspiracją do napisania pracy była chęć przedstawienia istoty offsetu oraz kompleksowe zaprezentowanie transakcji offsetowej związanej z zakupem samolotów F16. Umowa podpisana w 2003 r. z Lockheed Martin Corporation, wzbudziła ogromne zainteresowanie opinii publicznej.

Celem pracy jest przedstawienie istoty i specyfiki offsetu, jako nietypowej transakcji w handlu zagranicznym oraz zaprezentowanie najważniejszego przykładu takiej transakcji, jakim niewątpliwie była zawarta w 2003 r. polsko-amerykańska umowa dotycząca zakupu samolotów F16. Praca zawiera opis transakcji offsetowej, poczynając od ofert offsetowych, negocjacji, poprzez warunki umowy, a kończąc na wywiązywaniu się ze zobowiązań i dokonywaniu kontroli. Praca, oprócz charakterystyki offsetu, zawiera także opis innych nietypowych transakcji dokonywanych w handlu zagranicznym. W opracowaniu w sposób szczególny została przedstawiona transakcja zakupu samolotów F16 dla polskiego wojska. Opisane zostały wszystkie kwestie związane z wyborem samolotu, warunkami umowy i realizacją zobowiązań do 2008 r.

Praca składa się z czterech rozdziałów. Pierwszy rozdział zawiera ogólny opis transakcji w handlu zagranicznym, przedstawienie stron uczestniczących w takiej transakcji i wskazanie form, jakie transakcja zagraniczna może przybierać. W rozdziale zawarto również opis takich transakcji jak: obrót uszlachetniający i reparacyjny, licencje, handel niematerialnymi dobrami przemysłowymi, franchising, leasing, kontrakty menedżerskie, konsorcja eksportowe, inwestycje bezpośrednie, handel na rynkach zorganizowanych oraz pozostałe nietypowe transakcje w handlu zagranicznym.

W drugim rozdziale opisano istotę transakcji offsetowej i jej rodzaje. Scharakteryzowano podmioty umowy offsetowej i rolę jaką pełnią w procesie transakcji. Wskazano przedmiot, którego transakcja offsetu może dotyczyć oraz przedstawiono konstrukcję umowy offsetowej.

Rozdział trzeci zawiera opis regulacji prawnych w zakresie umów offsetowych, które obowiązują w UE i w Polsce. W rozdziale omówiono również strukturę i kompetencje dwóch polskich instytucji: Komitetu do Spraw Umów Offsetowych i Departamentu Programów Offsetowych.

W czwartym rozdziale przedstawiono oferty offsetowe, złożone stronie polskiej w zakresie zakupu myśliwców dla polskiego wojska. W dalszym fragmencie pracy przedstawiono umowę zakupu samolotów F16, zawartą z Lockheed Martin Corporation. W końcowej części rozdziału podjęto próbę oceny polsko-amerykańskiej umowy.

W pracy wykorzystano wiele pozycji naukowych, artykułów prasowych i informacji zawartych w Internecie. Szczególnie istotną pozycją, która pozwoliła na pełne zapoznanie się z kwestią offsetu było opracowanie wydane przez Ministerstwo Gospodarki noszące tytuł „Vademecum offsetowe”. Ponadto publikacja wydana przez Najwyższą Izbę Kontroli p.t. „Informacja o wynikach kontroli realizacji zobowiązań offsetowych wynikających z kontraktu na zakup samolotów F16”, była pomocna przy opisywaniu offsetu. Wiele informacji, zawartych w pracy i dotyczących umowy Lockheed Martin Corporation pochodzi z książki A. Adamczyka i M. Krogulskiego p.t. „F16 na polskim niebie. Przetarg stulecia-kalendarium wyboru”.

# ROZDZIAŁ I. ISTOTA I SPECYFIKA NIETYPOWYCH TRANSAKCJI W HANDLU ZAGRANICZNYM

## 1.1. PODSTAWOWE RODZAJE TRANSAKCJI W HANDLU ZAGRANICZNYM

### 1.1.1. Pojęcie, istota i strony transakcji w handlu zagranicznym

Podmioty gospodarcze funkcjonujące na rynku, coraz powszechniej wykraczają ze swą działalnością poza granice państwa. Koncentrują się również na rynkach zagranicznych, gdyż obecne reguły panujące w biznesie wymagają, by przedsiębiorstwo rozwijało się w sposób ciągły. Na arenie międzynarodowej, obserwuje się wzrost współzależności, nastąpiło znaczne ujednolicenie norm w zakresie handlu, zwłaszcza w ramach Unii Europejskiej. Nawet niewielkie firmy chcąc sprostać międzynarodowej konkurencji, muszą współpracować z podmiotami z zagranicy. Przedsiębiorstwa są zobligowane do tego, aby ich produkty spełniały wymogi międzynarodowe. Ważne jest również, by systemy zarządzania były dostosowane do panujących na świecie standardów. Te wszystkie zjawiska powodują, iż coraz więcej firm stara się aktywnie uczestniczyć w międzynarodowej wymianie handlowej<sup>1</sup>.

Transakcja w handlu zagranicznym oznacza wiele powiązanych ze sobą działań, mających na celu realizację interesów wszystkich stron. Podmioty biorące udział w transakcji handlu zagranicznego muszą posiadać swoje siedziby w różnych państwach<sup>2</sup>. Działania podejmowane przez strony transakcji zmierzają do zawarcia kontraktu, a następnie realizacji postanowień w nim zapisanych. Transakcja składa się z szeregu porozumień, wśród których wymienić należy umowę główną nazywaną kontraktem, oraz umowy dodatkowe, umożliwiające realizację wyznaczonych przez kontrahentów celów handlowych. Kontrakt stanowi część zasadniczą porozumienia zawartego między importerem a eksporterem. Wyróżnić należy również szereg umów dodatkowych zawieranych z: wywiadownią gospodarczą, pośrednikiem, spedytorem, agencją celną, ubezpieczycielem. Umowa z wywiadownią gospodarczą pozwala na zdobycie informacji na temat zagranicznego kontrahenta. Umowa z pośrednikiem,

---

<sup>1</sup> B. Stępień, *Uczestnicy transakcji handlu zagranicznego* [w:] *Transakcje handlu zagranicznego*, p. red. B. Stępień, PWE, Warszawa 2004, s. 11.

<sup>2</sup> K.P. Białecki, W. Januszkiewicz, L. Oręziak, *Leksykon handlu zagranicznego*, PWE, Warszawa 2007, s. 278.

którego zadaniem jest pomoc w nawiązaniu kontaktów handlowych, często doprowadza do spotkania stron i zawarcia transakcji. Umowa spedycji, zawarta z podmiotem odpowiedzialnym za organizację przewozu towarów i umowa transportu, zawierana z przewoźnikiem. Istotną pomoc w zakresie odprawy celnej towaru zapewni umowa z agencją celną, trzeba zadbać o wybór odpowiedniego banku, który na podstawie podpisanej umowy będzie pośredniczył przy rozliczeniu kontraktu. Przy transakcjach handlu zagranicznego dużą wagę przywiązuje się do umowy ubezpieczeniowej, zwłaszcza przy transporcie ładunków na znaczne odległości. Zawierana jest również umowa dotycząca kontroli jakościowej i ilościowej towaru, co pozwala uniknąć wielu problemów związanych z ustaleniem stanu towaru w momencie odbioru. Ilość i treść podpisanych umów wiąże się ściśle z rodzajem transakcji<sup>3</sup>.

Skomplikowana struktura transakcji w handlu zagranicznym powoduje, iż w poszczególnych jej fazach mamy do czynienia z różnymi podmiotami, które odpowiadają za szereg niezmiennie ważnych czynności. Głównymi stronami transakcji są kupujący i sprzedający, importer i eksporter, biorcy i dawcy licencji lub franczyzy itd. Podmioty te stanowią podstawową i najważniejszą grupę, wiąże się to ze znacznym zaangażowaniem oraz odpowiedzialnością, jaką ponoszą z tytułu prowadzonej działalności gospodarczej. Mogą prowadzić działalność na rynkach zagranicznych samodzielnie, tworząc komórki, oddziały, przedstawicielstwa, spółki lub korzystać z pomocy pośredników. Kolejną grupę stanowią pośrednicy w handlu zagranicznym, są to osoby lub instytucje, które przez swoją działalność mają doprowadzić do zawarcia transakcji między kupującym a sprzedającym<sup>4</sup>. Głównym kryterium podziału pośredników jest wielkość ryzyka, jakie ponoszą w związku z transakcją. Pośrednicy mogą działać na cudzy rachunek i w cudzym imieniu: przedstawiciel (agent), cif-agent, makler handlowy, na cudzy rachunek i we własnym imieniu: komisant, konsygnator, oraz na własny rachunek i we własnym imieniu: dystrybutor (dealer)<sup>5</sup>.

W przypadku działalności na cudzy rachunek pośrednik otrzymuje za swe działanie zapłatę w postaci prowizji, nie osiąga więc żadnych zysków ani nie ponosi

---

<sup>3</sup> F. Adamczuk, *Charakterystyka transakcji w handlu zagranicznym* [w:] *Handel zagraniczny. Organizacja i technika*, p. red. J. Rymarczyka, PWE, Warszawa 2005, ss.171-172.

<sup>4</sup> B. Stępień, *Uczestnicy transakcji handlu zagranicznego* [w:] *Transakcje handlu zagranicznego*, p. red. B. Stępień, op. cit., s. 44.

<sup>5</sup> J. Rymarczyk, *Pośrednicy w handlu zagranicznym*, [w:] *Handel zagraniczny. Organizacja i technika*, p. red. J. Rymarczyka, op. cit., s. 38.



strat z tytułu przeprowadzanej transakcji. Transfer praw i obowiązków na mocodawcę, w przypadku działalności na cudzy rachunek i w cudzym imieniu, następuje w momencie dokonania operacji przez pośrednika. Działalność na cudzy rachunek i we własnym imieniu polega na zawarciu transakcji przez pośrednika z kontrahentem, prawa i obowiązki wynikające z operacji przechodzą na mocodawcę w późniejszym terminie. Pośrednik, który działa we własnym imieniu i na własny rachunek jest w pełni odpowiedzialny za dokonywaną transakcję, to on ponosi koszty i ryzyko operacji, odpowiada za straty, ale korzysta z osiąganego zysku<sup>6</sup>. Przedstawicielstwo jest sytuacją prawną, w której dany podmiot dokonuje czynności prawnych na rachunek innego podmiotu, który najczęściej nosi miano mocodawcy. Można dokonać podziału na przedstawicielstwo bezpośrednie i pośrednie. Pośrednictwo to działanie danej osoby, mające na celu doprowadzenie do współpracy między podmiotami obrotu gospodarczego. Działa on w interesie wszystkich, zainteresowanych stron. Bardzo często przy dokonywaniu transakcji w handlu zagranicznym korzysta się z usług agentów. Są to osoby fizyczne lub prawne, działające na cudzy rachunek i w cudzym imieniu. Ich rola polega na stałym pośredniczeniu przy transakcjach kupna-sprzedaży oraz pomocy przy ich realizacji. Agent jest związany z mocodawcą umową agencyjną, w której zobowiązuje się on do współpracy w zamian za zapłatę w formie prowizji. Funkcjonuje samodzielnie, ma swobodę działania ograniczoną normami bezwzględnie obowiązującymi i umową. Kolejnym rodzajem pośrednika jest komisant, działa we własnym imieniu, nie ma obowiązku informowania o komitencie. Podstawą jego działania jest umowa komisu, zawiera ona zobowiązanie komisanta do kupna lub sprzedaży rzeczy ruchomych na rachunek zleceniodawcy (komitenta), za swoje działanie otrzymuje zapłatę w postaci prowizji. Konsygnatariusz jest pośrednikiem, który odgrywa taką samą funkcję jak komisant, z jednym tylko wyjątkiem. Prowadzi on skład w ramach, którego można skorzystać z usługi przechowywania. Działa w oparciu o umowę konsygnacyjną, będącą połączeniem umowy komisu i umowy składu. Następnym rodzajem pośrednika jest dystrybutor, działa on we własnym imieniu i na własny rachunek. Jego funkcjonowanie opiera się na zawartej umowie dystrybucyjnej, w której producent daje wyłączne prawo sprzedaży na danym rynku. Dystrybutor ma

---

<sup>6</sup> J. Rymarczyk, *Pośrednicy w handlu zagranicznym*, [w:] *Handel zagraniczny. Organizacja i technika*, p. red. J. Rymarczyka, op. cit., s. 38.

prorowadzić sprzedaż na uzgodnionym obszarze, określonej ilości towarów. Dostawy odbywają się cyklicznie, dystrybutor posiada sieć handlową lub skład, dzięki czemu może prowadzić stopniową i regularną sprzedaż. Dodatkowo jest zobligowany do promocji towarów otrzymanych od producenta<sup>7</sup>.

### 1.1.2. Formy transakcji w handlu zagranicznym

Do podstawowych form handlu zagranicznego zaliczyć można eksport, import i handel tranzytowy<sup>8</sup>.

Eksportem nazywamy wywóz za granicę towarów pochodzenia krajowego lub w znacznym stopniu przetworzonych w kraju, z zamiarem ich sprzedaży. Pojęcie to obejmuje również świadczenie usług cudzoziemcom<sup>9</sup>. Eksport możemy podzielić na bezpośredni i pośredni. Eksport bezpośredni jest sprzedażą towaru za granicę dokonywaną przez jego producenta, wytwórca dobra nie korzysta z pośrednictwa na rynku wewnętrznym. Istotnym warunkiem wyboru takiej formy eksportu jest dobra znajomość rynków zagranicznych<sup>10</sup>. Ten rodzaj eksportu jest popularny w przypadku obrotu dobrami inwestycyjnymi. W wielu przypadkach eksport bezpośredni wymaga utworzenia magazynów eksportowych, a niejednokrotnie firmy są zmuszone do stworzenia zagranicznego oddziału<sup>11</sup>. Wszystkie te działania pociągają za sobą znaczne koszty i wysokie ryzyko handlowe. Eksport pośredni oznacza sprzedaż własnych produktów firmom zajmującym się eksportem. Producent ogranicza się do oddania do dyspozycji towaru pośrednikowi, który już we własnym zakresie, ponosząc koszty i ryzyko zajmie się dystrybucją towarów. Ta forma jest popularna wśród producentów dóbr konsumpcyjnych, którzy nie mają kłopotów ze sprzedażą swoich produktów. Wybór eksportu pośredniego pozwala zmniejszyć zaangażowanie kapitałowe firmy, nie trzeba martwić się również o składowanie i organizowanie sprzedaży. Współdziałanie pośrednika i eksportera może odbywać się na dwa sposoby. Producent towaru zawiera

---

<sup>7</sup> B. Stępień, *Uczestnicy transakcji handlu zagranicznego* [w:] *Transakcje handlu zagranicznego*, p. red. B. Stępień, op. cit., ss. 44-47.

<sup>8</sup> J. Rymarczyk, *Teoretyczne podstawy międzynarodowej wymiany handlowej* [w:] *Współczesne tendencje w handlu międzynarodowym*, p. red. J. Rymarczyka, Oficyna Wydawnicza Arborety, Wrocław 2007, s. 13.

<sup>9</sup> T.T. Kaczmarek, *Poradnik eksportera do krajów Unii Europejskiej*, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr, Gdańsk 1998, s. 19.

<sup>10</sup> K. P. Białecki, W. Januszkiewicz, L. Oręziak, *Leksykon handlu zagranicznego*, op. cit., s.78.

<sup>11</sup> R. Bennett, *Wszystko o eksporcie*, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Warszawa 2003, s. 24.

umowę z firmą zajmującą się eksportem na rynku zagranicznym i daje jej prawo wyłącznej sprzedaży. Drugi sposób przejawia się w większej aktywności firmy eksportowej, która biorąc pod uwagę zapotrzebowanie na rynkach zagranicznych, szuka odpowiednich towarów<sup>12</sup>.

Kolejną podstawową formą transakcji w handlu zagranicznym jest import, oznacza on przywóz towarów produkowanych poza granicą celną kraju, lub tam przetwarzanych, w celu spożytkowania ich na rynku wewnętrznym. Pojęcie to odnosi się również do przyjęcia usług od podmiotów zagranicznych<sup>13</sup>. Import można podzielić na bezpośredni i pośredni. Import bezpośredni stosowany jest głównie przy zakupie surowców i półfabrykatów, gdyż przy tego typu towarach dostawy muszą odbywać się regularnie i zazwyczaj umowy zawierane są na długie okresy czasu. Forma ta wymaga dość dużego zaangażowania kapitału, należy utworzyć dział importu a niejednokrotnie nawet zagraniczne przedstawicielstwo<sup>14</sup>. Import pośredni jest dokonywany z wykorzystaniem pośredników. Ta forma bywa opłacalna, jeżeli dokonuje się zakupów na wielu rynkach zagranicznych i tworzenie oddziałów firmy na każdym z nich było by kosztowne. Korzystanie z usług firm pośredniczących jest tańsze, bowiem kupują one w sposób hurtowy, mogą, więc pozwolić sobie na oferowanie korzystniejszych cen a nawet rabatów. Dodatkową korzyścią jest możliwość dokonania uszlachetnienia towaru, po to, by dostosować jego parametry do wymagań konkretnego rynku<sup>15</sup>.

Trzecią, podstawową formą transakcji w handlu zagranicznym jest handel tranzytowy. Jego istota polega na obrocie towarami w skali międzynarodowej za pośrednictwem podmiotu gospodarczego, którego siedziba znajduje się w kraju trzecim w stosunku do kraju importera i eksportera. Przyjmując za kryterium kraje biorące udział w handlu tranzytowym, możemy podzielić go na aktywny i pasywny. O handlu tranzytowym aktywnym mówimy, gdy firma tranzytowa C działająca w danym kraju, sprzedaje towary wytworzone w kraju A do kraju B. Z handlem tranzytowym pasywnym stykamy się wówczas, gdy zagraniczna firma tranzytowa posiada siedzibę w kraju A i sprzedaje towary wytworzone w kraju B na rynku krajowym państwa C lub

---

<sup>12</sup> J. Rymarczyk, *Formy handlu zagranicznego [w:] Handel zagraniczny. Organizacja i technika*, p. red. J. Rymarczyka, op. cit., s. 17.

<sup>13</sup> K. P. Białecki, W. Januszkiewicz, L. Oręziak, *Leksykon handlu zagranicznego*, op. cit., s. 112.

<sup>14</sup> J. Rymarczyk, *Teoretyczne podstawy międzynarodowej wymiany handlowej [w:] Współczesne tendencje w handlu międzynarodowym*, p. red. J. Rymarczyka, op. cit., s. 13.

<sup>15</sup> J. Rymarczyk, *Formy handlu zagranicznego [w:] Handel zagraniczny. Organizacja i technika*, p. red. J. Rymarczyka, op. cit., s. 21.

krajowe towary oferuje do sprzedaży w kraju B. Istnieje także podział na handel tranzytowy bezpośredni i pośredni, inaczej łamany. Jeśli towar trafia z kraju pochodzenia do kraju przeznaczenia, w sposób bezpośredni, wtedy mamy do czynienia z handlem bezpośrednim. W przypadku, gdy towar w drodze do kraju przeznaczenia trafia do kraju pośrednika, gdzie często poddawany jest częściowemu przetworzeniu, konfekcjonowaniu lub tylko jest składowany<sup>16</sup>. Handel tranzytowy bywa wykorzystywany, gdy wymiana handlowa z jakimś państwem, ze względów politycznych, jest trudna do zrealizowania. Do wyboru tej formy handlu mogą skłonić występujące bariery w postaci ceł lub chęć wykorzystania korzyści płynących z preferencji handlowych. Najczęściej handel tranzytowy stosowany jest wobec takich towarów jak bawełna, tytoń, towary masowe oraz produkty seryjne. Można też mówić o złożonym handlu tranzytowym, ma on miejsce, jeśli firma dokonuje przeróbek towarów, które są przechowywane w składzie celnym albo porcie wolnocłowym. Handlem złożonym jest również samo przepakowanie lub sortowanie składowanych towarów. Handel tranzytowy występuje wspólnie z innymi transakcjami, często towarzyszy transakcji kompensacyjnej, gdzie przedmiotem obrotu jest towar, na który nie występuje zapotrzebowanie w kraju importera<sup>17</sup>.

## **1.2. CHARAKTERYSTYKA NIETYPOWYCH TRANSAKCJI W PRAKTYCE HANDLU ZAGRANICZNEGO**

Istnieją transakcje, które poprzez swoją specyfikę prawną lub nietypowy przebieg nazywane są szczególnymi lub nietypowymi. Do nietypowych transakcji w handlu zagranicznym zaliczyć można: obrót uszlachetniający i reparacyjny, handel niematerialnymi dobrami przemysłowymi, franchising, leasing, transakcje kompensacyjne, wiązane, barterowe, inwestycje bezpośrednie, kontrakty menedżerskie, konsorcja eksportowe oraz handel na rynkach zorganizowanych<sup>18</sup>. Większość transakcji odbywa się na wolnym rynku. Zazwyczaj następuje bezpośrednie spotkanie producentów wyrobów z potencjalnymi nabywcami, w niektórych przypadkach w transakcji udział bierze również pośrednik. Są jednak transakcje odbywające się na

---

<sup>16</sup> B. Stępień, *Uczestnicy transakcji handlu zagranicznego* [w:] *Transakcje handlu zagranicznego*, p. red. B. Stępień, op. cit., s. 24.

<sup>17</sup> J. Rymarczyk, *Formy handlu zagranicznego* [w:] *Handel zagraniczny. Organizacja i technika*, p. red. J. Rymarczyka, op. cit., s. 24.

<sup>18</sup> T. T. Kaczmarek, *Poradnik eksportera do krajów Unii Europejskiej*, op. cit., s. 19.

zorganizowanych rynkach, należą do nich: targi, aukcje, giełdy i przetargi. Ich istotą jest to, iż spotkania między stronami transakcji mają szczególną formę, wszyscy uczestnicy muszą dostosować się do regulaminu i zwyczajów panujących na rynkach formalnych<sup>19</sup>. Wpływ na wybór sposobu przeprowadzenia transakcji ma wiele rozmaitych czynników. Najbardziej znaczący z nich to rodzaj produktu, który jest przedmiotem transakcji. Zupełnie odmiennie dokonuje się sprzedaży dóbr konsumpcyjnych a niżeli maszyn i sprzętu, które w przyszłości będą wymagać serwisu. Bierze się również pod uwagę przepisy i warunki prawne funkcjonujące w państwach. W wąskim znaczeniu handel zagraniczny obejmuje jedynie zakup lub sprzedaż dóbr materialnych za granicę. W szerokim znaczeniu handel zagraniczny obejmuje zarówno obroty bieżące jak i majątkowo-kredytowe<sup>20</sup>.

### **1.2.1. Pojęcie i istota franchisingu i leasingu**

Korzystanie z osiągnięć innych podmiotów w zakresie techniki i technologii, za pomocą patentów i licencji związanych ze sferą produkcyjną, znajduje rozwinięcie również w działalności usługowej. Za dobro w tej branży uznawana jest marka, firma, znak firmowy albo know-how. Przekonanie klientów do tego, aby korzystali z usług konkretnego przedsiębiorstwa, wiąże się z ponoszeniem znacznych wydatków na kampanię reklamową. Należy również tak oddziaływać na klienta, by posiadał pewność, że konkretna firma w pełni odpowie na jego potrzeby, dlatego też dobrym rozwiązaniem jest podjęcie współpracy w ramach umowy franchisingu. Umowa ta umożliwia autonomicznym przedsiębiorcom, uzyskanie dostępu do klientów firmy, która dysponuje dobrą pozycją na rynku<sup>21</sup>. Stanowi to niejako licencję, pozwalającą na wykorzystanie firmy, marki, oraz doświadczeń w działalności na danym rynku. Franchisingiem nazywamy taki sposób prowadzenia przedsiębiorstwa, w którym franchisedawca zawiera umowę z franchisebiorcą dotyczącą sposobu prowadzenia działalności gospodarczej<sup>22</sup>. Franchisebiorec otrzymuje licencję, umożliwiającą mu stosowanie wspólnej nazwy handlowej albo znaku handlowego. Franchisedawca

---

<sup>19</sup> J. Rymarczyk, *Formy handlu zagranicznego [w:] Handel zagraniczny. Organizacja i technika*, p. red. J. Rymarczyka, op. cit., s. 31.

<sup>20</sup> T. T. Kaczmarek, *Poradnik eksportera do krajów Unii Europejskiej*, op. cit., s. 19.

<sup>21</sup> *Międzynarodowe transakcje ekonomiczne*, p. red. B. Bernasia, Difin, Warszawa 2002, ss. 232-233.

<sup>22</sup> B. Borusiak, *Kooperacje w handlu [w:] Kompendium wiedzy o handlu*, p. red. M. Sławińskiej, PWN, Warszawa 2008, s. 309.

otrzymuje w zamian prowizję i jednocześnie zobowiązuje się służyć radą partnerowi handlowemu. Umożliwia to zwiększenie zasięgu działalności za pomocą kapitału otrzymanego z zewnątrz. Uzyskana szansa daje możliwość znacznego rozwoju, który bez pomocy franchisedawcy byłby trudny. Ponadto przedsiębiorca otwiera przedsiębiorstwo, które jest znane konsumentom i odniosło już sukces. Pozwala to sądzić, iż rozwinięcie tej samej działalności, umożliwi franchisebiorcy osiągnięcie ekonomicznych korzyści<sup>23</sup>. Franchisebiorca jest samodzielnym podmiotem prawnym, jego działalność odbywa się pod nadzorem i według wytycznych franchisedawcy. Prowadzi on działalność na określonym obszarze, nie może sprzedawać produktów konkurencyjnych względem tych objętych umową. Jednocześnie franchisedawca gwarantuje, że nie podpisze podobnej umowy z żadnym partnerem funkcjonującym w bezpośrednim sąsiedztwie. Franchisebiorca ponosi jednak pewne koszty związane z nabyciem lub wynajmem lokalu, musi dostosować wystrój do wymogów sieci, inwestować w szkolenia zawodowe pracowników i własne, oraz dbać o lokalną promocję. Franchisedawca wyznacza strategię marketingową, sponsoruje promocję marki, zajmuje się badaniem rynku i koniunktury. Organizuje również ogólnokrajową reklamę, z owoców, której będzie korzystał również franchisebiorca. Wyszukuje podmiotów do współpracy, prowadzi selekcję i przygotowanie nowych franchisebiorców. Ta forma handlu jest stosowana powszechnie w obrocie samochodami, paliwami płynnymi, w przemyśle napojów chłodzących oraz w działalności restauracyjnej i hotelarskiej<sup>24</sup>. Franchising jest bardzo prężnie rozwijającym się sposobem współpracy, wpływ na to ma fakt, iż prowadzenie w ten sposób działalności gospodarczej zapewnia względne bezpieczeństwo ekonomiczne podmiotów, które stawiają pierwsze kroki w biznesie. Przystąpienie do sieci daje możliwość korzystania z wiedzy i doświadczenia partnera oraz pozwala na pozyskiwanie klientów, którzy są już stałymi konsumentami danych dóbr czy usług<sup>25</sup>.

Transakcja leasingowa polega na oddaniu określonych rzeczy w użytkowanie, w zamian za określoną zapłatę. Opłata jest uiszczana ratalnie, stanowi pokrycie kredytu rzeczowego wraz z kosztami i odsetkami. Zazwyczaj płatności następują w systemie miesięcznym, środki na ich pokrycie generuje się z bieżących dochodów działalności

---

<sup>23</sup> J. Sutherland, D. Canwell, *Klucz do biznesu międzynarodowego*, PWN, Warszawa 2008, s. 58.

<sup>24</sup> J. Rymarczyk, *Formy handlu zagranicznego [w:] Handel zagraniczny. Organizacja i technika*, p. red. J. Rymarczyka, op. cit., s. 26.

<sup>25</sup> *Międzynarodowe transakcje ekonomiczne*, p. red. B. Bernasia, Difin, Warszawa 2002, s. 323.

firmy. Jeśli przedsiębiorstwo odnotowuje straty, nie zwalnia go to od uiszczania opłat z tytułu leasingu. W sytuacji, gdy środki pieniężne nie zostaną przekazane, dawca jest uprawniony do zabrania rzeczy lub uniemożliwienia korzystania z niej<sup>26</sup>. Leasingiem najczęściej objęte są: urządzenia i maszyny, dobra trwałego użytku oraz kompletne obiekty przemysłowe. W tym rodzaju handlu uczestniczą dawca, dostawca i odbiorca. Firma leasingowa nabywa (importuje) maszyny urządzenia, budynki itp., od dostawcy, którym jest eksporter. Kolejnym etapem jest przekazanie przedmiotu leasingu biorcy, który zaciąga kredyt rzeczowy. Transakcja leasingowa w skali międzynarodowej oznacza dwa kontrakty, między którymi występują powiązania. Pierwszy z nich jest zawierany pomiędzy dawcą, jako importerem i dostawcą występującym w roli eksportera, drugi zaś podpisuje dawca, będący tym razem eksporterem i biorcą, który staje się importerem. Dawca oddaje w użytkowanie przedmiot i to jest jego podstawowym obowiązkiem, dodatkowo, jeśli strony zapiszą w umowie, może on świadczyć obsługę techniczną i konserwację<sup>27</sup>.

Transakcje leasingowe dzieli się według rozmaitych kryteriów, biorąc pod uwagę kryterium czasu, na jaki zostaje zawarta umowa, wyróżnić należy leasing krótko i długookresowy. Jeżeli rozpatruje się charakter, w jakim występuje eksporter, wyodrębnić należy sytuację, w której dawca jest zarazem producentem i dostawcą oraz inną konfigurację, dawca i dostawca są niezależnymi podmiotami. Ze względu na charakter zobowiązań między stronami, wyodrębnić należy leasing operacyjny i leasing finansowy. W ramach leasingu operacyjnego dostawca w oparciu o jedną umowę uzyskuje zwrot tylko części nakładów poniesionych na zakup produktów, dodatkowo świadczy również usługi naprawy i konserwacji przekazanych rzeczy. Po zakończeniu kontraktu przedmiot wraca do leasingodawcy. Leasing finansowy charakteryzuje się tym, iż w trakcie trwania umowy przedmiot podlega prawie całkowitej lub całkowitej amortyzacji, w związku z tym korzysta z niego tylko jeden leasingobiorca. Kontrakt jest zawierany na długi okres czasu a związek między stronami ma charakter trwały.

---

<sup>26</sup> J. Rymarczyk, *Formy handlu zagranicznego [w:] Handel zagraniczny. Organizacja i technika*, p. red. J. Rymarczyka, op. cit., s. 27.

<sup>27</sup> J. Rymarczyk, *Teoretyczne podstawy międzynarodowej wymiany handlowej [w:] Współczesne tendencje w handlu międzynarodowym*, p. red. J. Rymarczyka, op. cit., ss. 17-18.

W momencie wygaśnięcia umowy przedmiot leasingu staje się własnością leasingobiorcy<sup>28</sup>.

### 1.2.2. Charakterystyka licencji oraz obrotu uszlachetniającego i reparacyjnego

W handlu zagranicznym dokonuje się obrotu nie tylko towarami i usługami, ale również niematerialnymi dobrami przemysłowymi, do których zaliczyć można: wynalazki ochraniane patentem, znaki towarowe chronione rejestracją, wzory użytkowe i wzory zdobnicze chronione rejestracją oraz know-how. Know-how będące niematerialnym dobrem przemysłowym oznacza zasób wiedzy technicznej, technologicznej czasem również organizacyjnej, która jest związana z procesem produkcji danego dobra. Podstawą ochrony know-how jest umowa zawarta między stronami<sup>29</sup>.

Transakcja może wiązać się z transferem praw wyłącznych, czego przykład stanowi przeniesienie prawa własności przez sprzedaż patentu. Inną formą transakcji jest transfer uprawnień do wykorzystywania wynalazku, przybiera on wówczas kształt umowy licencyjnej. Jeżeli przedmiotem umowy jest tylko przeniesienie praw patentowych to nosi ona nazwę czystej umowy licencyjnej. Wyróżnić można również złożone umowy licencyjne, zawierają one dodatkowe świadczenia sprzedającego lub wiedzę techniczną<sup>30</sup>. Przyjmując za kryterium charakter transakcji, transakcje licencyjne możemy podzielić na kilka rodzajów. Jeżeli w umowie zapisano zakres przedmiotowy oraz terytorialny licencji to takie transakcje nazywa się wyłącznymi lub niewyłącznymi. Wyróżnia się również licencje pełne i niepełne, jeżeli prawa licencjobiorcy są zmniejszone. Transakcje licencyjne mogą być również ograniczone i nieograniczone, zależy to od określenia czasu i obszaru stosowania. Ostatni podział rozróżnia transakcje czynną, w której licencjobiorca udziela pomocy i doradztwa w zakresie wdrażania licencji, oraz bierną, gdy licencjodawca nie świadczy takich usług<sup>31</sup>.

W umowie licencyjnej zapisuje się zakres przedmiotowy, rodzaje dokumentacji, określa się dokładnie terminy i sposoby przekazania przedmiotu licencji. Zawiera ona

---

<sup>28</sup> J. Rymarczyk, *Formy handlu zagranicznego [w:] Handel zagraniczny. Organizacja i technika*, p. red. J. Rymarczyka, op. cit., ss. 27-28.

<sup>29</sup> Tamże, s. 14.

<sup>30</sup> J. Rymarczyk, *Teoretyczne podstawy międzynarodowej wymiany handlowej [w:] Współczesne tendencje w handlu międzynarodowym*, p. red. J. Rymarczyka, op. cit., s. 16.

<sup>31</sup> J. Rymarczyk, *Formy handlu zagranicznego [w:] Handel zagraniczny. Organizacja i technika*, p. red. J. Rymarczyka, op. cit., 25.



również uprawnienia pozwalające na sprzedaż wyrobów licencyjnych, opisuje się mechanizm obsługi technicznej produktów a także określa się sposób zapłaty. Zazwyczaj zapłata jest jednorazowa, zryczałtowana, czasem składa się z opłaty minimalnej, którą uzupełniają opłaty okresowe, ustalane w oparciu o wielkość produkcji, zbytu lub osiągniętego zysku. Innym rodzajem zapłaty jest dostawa wyrobów licencyjnych lub innych produktów a czasem przekazanie innej licencji<sup>32</sup>.

Dzięki licencji możliwe jest produkowanie w kraju wyrobów, które wcześniej były tam eksportowane, pozwala to zlikwidować opłaty wywozowe oraz pozbyć się problemów związanych z otwieraniem firmy za granicą. Przekazanie licencji wiąże się z ryzykiem, gdyż kontrahent może wytwarzać produkty o niższej jakości lub obciążone wadami, co negatywnie wpływa na wizerunek licencjodawcy. Czasem pojawia się również niebezpieczeństwo konkurowania obydwu stron umowy licencyjnej na rynkach krajów trzecich<sup>33</sup>.

Obrotem uszlachetniającym nazywamy odpłatne przetworzenie towarów, które zostają przekazane na określony czas z zagranicy, lub są wysyłane za granicę. Istotnym warunkiem tej transakcji jest to, że towar przez cały czas pozostaje własnością wysyłającego i jemu ma być zwrócony. Może jednak zaistnieć sytuacja, w której właściciel towaru zażąda skierowania swojego towaru do innego kraju albo sprzeda go w kraju uszlachetnienia<sup>34</sup>. Wyróżnia się obrót uszlachetniający bierny polegający na przekazaniu towarów do uszlachetnienia za granicę, oraz obrót uszlachetniający czynny, przez który rozumie się przyjęcie towaru do uszlachetnienia. Znaczne podobieństwo do obrotu uszlachetniającego, wykazuje obrót reparacyjny, polega on na wysłaniu zepsutych towarów lub urządzeń za granicę, po to, aby tam poddano je naprawie lub przyjmowaniu ich do naprawy w kraju a następnie odsyłaniu do właściciela<sup>35</sup>.

Podstawową przesłanką do korzystania z obrotu uszlachetniającego i reparacyjnego jest różnica w poziomie wynagrodzeń istniejąca między krajami, pozwala to przedsiębiorcom zaoszczędzić część środków, a z drugiej strony zachęca do dokonywania tych czynności w krajach o niższym poziomie płac<sup>36</sup>. Dodatkowym

---

<sup>32</sup> J. Rymarczyk, *Formy handlu zagranicznego [w:] Handel zagraniczny. Organizacja i technika*, p. red. J. Rymarczyka, op. cit., s.26.

<sup>33</sup> Tamże, s.27.

<sup>34</sup> K. P. Białecki, W. Januszkiewicz, L. Oręziak, *Leksykon handlu zagranicznego*, op. cit., s. 191.

<sup>35</sup> Tamże, s. 191.

<sup>36</sup> K. Białecki, *Operacje handlu zagranicznego*, PWE, Warszawa 2002, s. 227.

motywem takiej działalności może być również brak wystarczających zdolności produkcyjnych u zleceniodawcy. Istotny jest również fakt, iż cło w obrocie uszlachetniającym ustala się poprzez odjęcie od kwoty cła ustalonego dla towaru uszlachetnionego, opłaty celnej, którą są objęte towary nieuszlachetnione<sup>37</sup>.

### **1.2.3. Specyfika kontraktów menedżerskich i konsorcjów eksportowych**

Kontrakt menedżerski polega na wykorzystywaniu przez zagranicznego partnera wiedzy, umiejętności oraz doświadczenia krajowych pracowników, w celu sprawniejszego zarządzania firmą (możliwa jest również sytuacja odwrotna). Praktycznie odbywa się to przez wysłanie pracownika lub zespołu do pracy u kontrahenta w zamian za odpowiednią zapłatę. Ta forma transakcji wiąże się ze sprzedażą licencji, dóbr inwestycyjnych czy tworzeniem joint venture, w takich sytuacjach wskazane jest, aby przekazać niezbędną wiedzę zagranicznemu partnerowi. Pozwoli to na powodzenie takich przedsięwzięć i przyniesie obopólne korzyści. W tym celu oddelegowuje się pracowników, by już na miejscu pomagali i przekazywali przydatne wskazówki. Z takich transakcji w głównej mierze korzystają firmy będące w trakcie restrukturyzacji, posiadające przejściowe kłopoty lub chcące usprawnić wewnętrzną organizację. Znaczne korzyści z kontraktów menedżerskich odnoszą firmy eksperckie, uzyskują możliwość eksportu wiedzy, czyli głównego dobra, jakim dysponują. Importerzy poprzez taką transakcję podnoszą własne umiejętności, zdobywają wiedzę, którą mogą w przyszłości wykorzystać w samodzielnym działaniu na rodzimym rynku oraz na rynkach zagranicznych<sup>38</sup>.

Niektóre specyficzne przedsięwzięcia pociągają za sobą konieczność współpracy dużej liczby podmiotów, by to ułatwić tworzy się konsorcja, zwane również towarzystwami. Konsorcjum zostaje powołane w celu realizacji danego przedsięwzięcia na rynku zagranicznym. Jest podmiotem wyodrębnionym pod względem prawnym i ekonomicznym. Związane jest zazwyczaj z budową infrastruktury, eksploatacją zasobów naturalnych, projektami naukowo-badawczymi oraz ze znacznymi

---

<sup>37</sup>J. Rymarczyk, *Teoretyczne podstawy międzynarodowej wymiany handlowej* [w:] *Współczesne tendencje w handlu międzynarodowym*, p. red. J. Rymarczyka, op. cit., s. 15.

<sup>38</sup>B. Stępień, *Uczestnicy transakcji handlu zagranicznego* [w:] *Transakcje handlu zagranicznego*, p. red. B. Stępień, op. cit., s. 38.

inwestycjami w przemysł lub usługi<sup>39</sup>. Na towarzystwo projektów zagranicznych składają się eksperci z wielu dziedzin, którzy mają sprawić, by przedsięwzięcie przyniosło określone korzyści. Umowa precyzuje, w jaki sposób następuje podział zysków pomiędzy stronami, zapisane zostają w niej prawa i obowiązki podmiotów tworzących konsorcjum, oraz kary za niewywiązywanie się ze złożonych zobowiązań. Utworzenie towarzystwa stwarza możliwość przeprowadzenia zagranicznego projektu, skomplikowanego pod względem ekonomicznym i organizacyjnym. Rozłożeniu ulega ryzyko i nakłady, jakie wiążą się z danym przedsięwzięciem<sup>40</sup>.

#### 1.2.4. Pojęcie i istota bezpośrednich inwestycji zagranicznych

Długoterminowe lokowanie kapitału za granicą może odbywać się za pomocą bezpośrednich inwestycji. Operacja ta polega na tworzeniu w obcym kraju przedsiębiorstwa, które będzie posiadało własny kapitał zakładowy<sup>41</sup>. Inwestycja bezpośrednia przyjmuje często postać, zakupu odpowiedniej liczby akcji zagranicznej firmy, tak aby móc sprawować rzeczywistą kontrolę nad nim<sup>42</sup>. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne charakteryzują się mobilnością czynników produkcji i kapitału<sup>43</sup>. Przez inwestycje bezpośrednie rozumie się również kredytowanie lub zaopatrzenie w dobra inwestycyjne zagranicznych przedsiębiorstw albo działających na zagranicznym rynku firmom, w których posiadają udziały. Przedsiębiorstwa zbywające sporą część swoich produktów za granicę bardzo często stoją przed wyborem formy takiej działalności, mogą rozważać eksport albo inwestycje bezpośrednie<sup>44</sup>.

Firmy podejmując inwestycje bezpośrednie na rynkach zagranicznych kierują się określonymi motywami. Jednym z nich jest chęć zbytu, oznaczająca pragnienie utrzymania już posiadanych rynków zbytu lub pozyskanie nowych<sup>45</sup>. Firma może mieć

---

<sup>39</sup> J. Rymarczyk, *Teoretyczne podstawy międzynarodowej wymiany handlowej* [w:] *Współczesne tendencje w handlu międzynarodowym*, p. red. J. Rymarczyka, op. cit., s. 19.

<sup>40</sup> B. Stępień, *Uczestnicy transakcji handlu zagranicznego* [w:] *Transakcje handlu zagranicznego*, p. red. B. Stępień, op. cit., ss. 39-40.

<sup>41</sup> A. Kuźmińska, *Międzynarodowe przepływy czynników produkcji* [w:] *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, p. red. J. Rymarczyka, PWE, Warszawa 2010, s. 110.

<sup>42</sup> A. Buckley, *Inwestycje zagraniczne. Składniki, wartość i ocena*, PWN, Warszawa 2002, s. 94.

<sup>43</sup> S. Miklaszewski, *Zagraniczna polityka handlowa Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Małopolskiej Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Tarnowie, Tarnów 2005, s. 32.

<sup>44</sup> J. Rymarczyk, *Formy handlu zagranicznego* [w:] *Handel zagraniczny. Organizacja i technika*, p. red. J. Rymarczyka, op. cit., ss. 30-31.

<sup>45</sup> *Globalne rynki finansowe w dobie kryzysu*, p. red. J. L. Bednarczyka, S. I. Bukowskiego, J. Misala, Wydawnictwo fachowe Cedewu, Warszawa 2009, s. 126.

na celu zapewnienie sobie pewności i bezpieczeństwa zaopatrzenia, tak, aby produkcja mogła przebiegać w sposób niezakłócony. Inwestycje bezpośrednie dają szansę na obniżenie kosztów działalności, choćby poprzez wykorzystanie różnic w wynagrodzeniach, jakie istnieją w poszczególnych krajach. W niektórych przypadkach decyzja o inwestycjach bezpośrednich jest umotywowana względami ochrony środowiska. Firmy wykorzystują brak jednorodnych przepisów w państwach, w zakresie dbałości o środowisko, lokują, więc swoją działalność tam, gdzie wymogi są mniej rygorystyczne<sup>46</sup>.

Firmy dokonując inwestycji bezpośrednich zawsze kalkulują, jakie korzyści z tego tytułu mogą pozyskać<sup>47</sup>. Inwestycje bezpośrednie umożliwiają wykorzystanie ulg podatkowych, jakie przysługują, z tego tytułu w państwie, w którym dokonywana jest inwestycja. Eliminacji ulega ryzyko walutowe, co pociąga za sobą oszczędność, gdyż nie trzeba się już martwić zabezpieczeniem ryzyka kursowego, co bywa dość kosztowne. Nie ma już problemów związanych z wywozem towaru za granicę, w związku z tym, koszty transportu do odbiorców ulegają znacznemu obniżeniu. Dzięki inwestycjom bezpośrednim zostaje znacznie ułatwiony reimport, nie będzie się on już wiązał z tak znacznymi nakładami finansowymi. Firmy wykorzystują również fakt, że za granicą często są niższe płace dla pracowników niż w kraju, korzystają też na różnicy w cenie surowców, gdyż mogą nabywać je po lepszych cenach<sup>48</sup>. Angażowanie przedsiębiorstw w inwestycje bezpośrednie ma na celu zdobycie nowego rynku, oraz rozszerzanie zasięgu swych działań<sup>49</sup>.

Należy pamiętać, iż oprócz korzyści, jakie bez wątpienia przynoszą inwestycje bezpośrednie, występują również niekorzystne skutki takiej działalności. Firma podejmując takie działanie może w znacznym stopniu ograniczyć transfer zysków. Zawsze istnieje ryzyko polityczne (wywłaszczenie), przed którym szczególnie trudno się zabezpieczyć. W sytuacji, gdy działalność firmy staje się konkurencyjna wobec produkcji własnej kraju inwestycji, mogą pojawić się zjawiska dyskryminacji, czy

---

<sup>46</sup> J. Rymarczyk, *Formy handlu zagranicznego [w:] Handel zagraniczny. Organizacja i technika*, p. red. J. Rymarczyka, op. cit., s. 1.

<sup>47</sup> *Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na konkurencyjność polskiej gospodarki*, p. red. E. Frejtag-Mika, PWE, Warszawa 2009, s.63.

<sup>48</sup> J. Rymarczyk, *Teoretyczne podstawy międzynarodowej wymiany handlowej [w:] Współczesne tendencje w handlu międzynarodowym*, p. red. J. Rymarczyka, op. cit., s.19.

<sup>49</sup> *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne polskich przedsiębiorstw*, p. red. W. Karaszewskiego, Wydawnictwo Dom Organizatora, Toruń 2008.

nawet utrudnienia w funkcjonowaniu. Następstwem może być również utrata miejsc pracy w kraju, zdarzają się sytuacje narzucania warunku mniejszościowego udziału, co może wiązać się z ograniczeniem swobody działania inwestora. Wszystkie korzyści i negatywne skutki występują w różnych krajach, z odmiennym nasileniem, dlatego przed podjęciem takiej formy działania trzeba wziąć to pod uwagę<sup>50</sup>.

#### **1.2.5. Transakcje na rynkach zorganizowanych**

Handel może odbywać się poprzez bezpośrednie kontakty eksportera z importerem lub za pośrednictwem rynków zorganizowanych. Handel na rynkach formalnych jest stosunkowo popularny, świadczy o tym fakt, iż jedna piąta transakcji handlu międzynarodowego jest dokonywana właśnie w ten sposób. Transakcje dokonywane na rynkach zorganizowanych charakteryzują się stałym harmonogramem. Wszystkie działania podejmowane na rynkach zorganizowanych muszą być zgodne z określonymi regulaminami (obowiązującymi na danym rynku) oraz specyficznymi zwyczajami<sup>51</sup>. Wśród rynków instytucjonalnych wyróżnić należy: targi, aukcje, giełdy i przetargi. Targi stanowią najstarszą formę handlu na rynkach zorganizowanych. Są spotkaniami handlowymi, odbywającymi w określonych odstępach czasowych, ale z zachowaniem regularności. Mają określone i stałe miejsce, oraz sztywno wyznaczone ramy czasowe. Wiek XIV przyniósł podział na targi detaliczne, na których przedmiotem obrotu były dobra pierwszej potrzeby i uczestniczyli w nich wszyscy zainteresowani, oraz targi hurtowe, zarezerwowane dla kupców i producentów. Kolejnym etapem rozwoju stał się wiek XIX, to wtedy pojawiły się targi wzorcowe, najpopularniejsze odbywały się w Lipsku, Paryżu i Mediolanie. Z uwagi na fakt ciągle zwiększającego się wyboru towarów, następowały trudności w eksponowaniu całej gamy dóbr w jednym miejscu, wyodrębniono więc targi branżowe. Stosunkowo niedawno pojawiły się natomiast targi myśli naukowo-technicznej, tam handluje się patentami, know-how, dokumentami technicznymi itp. Biorąc pod uwagę kryterium geograficzne wyodrębnić można: targi regionalne, krajowe i międzynarodowe. Odmienna klasyfikacja, koncentrująca się na kryterium rzeczowym wyróżnia targi wielobranżowe i targi

---

<sup>50</sup> J. Rymarczyk, *Teoretyczne podstawy międzynarodowej wymiany handlowej* [w:] *Współczesne tendencje w handlu międzynarodowym*, p. red. J. Rymarczyka, op. cit., s.20.

<sup>51</sup> *Wybrane międzynarodowe rynki towarowe*, p.red. J. Rymarczyka i M. Niemca, Oficyna Wydawnicza Arboretum, Wrocław 2008, s. 9.

jednobranżowe. Podstawowe cele tej formy handlu to zaprezentowanie asortymentu, przekazanie informacji o produkcie i zachęcenie do zakupu, tak, więc targi spełniają funkcję kreowania rynku<sup>52</sup>.

Transakcje handlowe mogą być zawierane na giełdzie. Biorąc pod uwagę kryterium rzeczowe wyróżnić można giełdy towarowe, usługowe, ubezpieczeniowe, frachtowe i usług transakcyjnych. Przedmiotami obrotu na giełdach towarowych są towary masowe, jednorodne np., zboże, produkty zwierzęce, metale oraz surowce. Towar na giełdzie nie musi być obecny, transakcje zawiera się w oparciu o próbki i ustalone standardy jakościowe<sup>53</sup>. W miarę upływu czasu na giełdach pojawiają się nowe towary. Eksperci uważają, iż giełda oddziałuje stabilizująco na światowe ceny. Przedmiotem transakcji na giełdach usług są usługi pośrednictwa transakcyjnego, ubezpieczeniowe, frachtowe i transportowe. Na giełdach frachtowych przedmiotem transakcji są usługi w zakresie transportu wodnego, morskiego i śródlądowego. Obiektem umowy jest transport czarterowany. Współcześnie udział tego rodzaju transportu maleje, gdyż coraz powszechniej wykorzystuje się czarter na czas, będący długookresowym kontraktem przewozowym. Istnieją również giełdy ubezpieczeń, na nich obecne są związki i organizacje ubezpieczeniowe. Podmioty te zajmują się ubezpieczeniem i reasekuracją w skali krajowej jak i międzynarodowej. Główne zyski pochodzą z ubezpieczeń fabryk, rafinerii, platform wiertniczych, agencji lotniczych, samolotów i wypraw polarnych<sup>54</sup>.

Transakcje dokonywane na giełdzie dotyczą obrotu ściśle określonymi towarami, których ceny są podawane do publicznej wiadomości w codziennych notowaniach. Giełda działa w określonym miejscu i czasie. Największy rozkwit tej formy handlu miał miejsce w XVII i XVIII wieku, wtedy to znacząco wzrósł popyt na surowce i artykuły rolne. Obecni nadzór nad giełdą sprawuje państwo, to ono przydziela koncesje i formułuje system nadzoru. Transakcje giełdowe możemy podzielić na rzeczywiste (spot), celem ich jest faktyczne nabycie towarów, oraz terminowe (futures),

---

<sup>52</sup> J. Rymarczyk, *Formy handlu zagranicznego [w:] Handel zagraniczny. Organizacja i technika*, p. red. J. Rymarczyka, op. cit., s. 32.

<sup>53</sup> M. Drewniński, *Giełdy towarowe*, PWE, Warszawa 1997, s. 28.

<sup>54</sup> J. Rymarczyk, *Teoretyczne podstawy międzynarodowej wymiany handlowej [w:] Współczesne tendencje w handlu międzynarodowym*, p. red. J. Rymarczyka, op. cit., s. 33.

pobudką do zawarcia tych transakcji jest chęć zabezpieczenia się przed zmianami cen lub też spekulacją<sup>55</sup>.

Giełda usług transakcyjnych jest miejscem, gdzie można nabyć usługi w zakresie pośrednictwa i pomocy w zakresie zawierania transakcji o charakterze handlowym czy finansowym. Ten rodzaj rynku formalnego jest stosunkowo nowy, przewiduje się, iż w przyszłości będzie następował znaczny jego rozwój<sup>56</sup>.

Giełdy odgrywają następujące funkcje: handlową, spekulacyjną, informacyjną i osłonową. Funkcja handlowa przejawia się w tym, że na giełdzie dochodzi do rzeczywistej sprzedaży bądź zakupu towaru, nabywca otrzymuje towar fizycznie. Znaczenie spekulacyjne giełdy oznacza fakt, iż tylko nieznaczna część transakcji ma na celu faktyczne dokonanie zakupu lub sprzedaży, rzeczywistą przesłanką tych operacji jest spekulacja. Informacyjny wymiar giełdy reprezentowany jest przez notowania cen towarów i usług będących w obrocie giełdowym. Notowania mają charakter publiczny i ogólnodostępny. Giełda wpływa na ujednolicenie cen światowych. Funkcja osłonowa oznacza działanie zmierzające do zapewnienia określonego poziomu cen na dany towar. Chodzi o zapewnienie ceny, która ochroni przed stratami, w przypadku zawierania transakcji kupna/sprzedaży w przyszłości<sup>57</sup>.

Następną formą handlu na rynku zorganizowanym są aukcje, dokonuje się na nich obrotu towarami, których wartość rynkowa jest trudna do określenia. Towarami aukcyjnymi są przede wszystkim towary niejednorodne takie jak: drewno, herbata, owoce, tytoń, ryby, diamenty futra, obrazy, antyki i kwiaty<sup>58</sup>. Aukcja przyjmuje formę bezpośredniej i publicznej konkurencji, która odbywa się w ustalonym terminie i miejscu. Aukcję wygrywa ten podmiot, który zaoferuje najkorzystniejszą cenę, sprzedaż ma formę licytacji. Często potencjalni nabywcy nie uczestniczą fizycznie w aukcji, są reprezentowani przez brokerów. Korzystanie z ich usług podnosi szanse sukcesu, gdyż są to osoby posiadające rozległą wiedzę odnośnie specyfiki danej aukcji. Wyróżnić można aukcje regularne, mające sztywno ustalony termin i miejsce, oraz

---

<sup>55</sup> J. Rymarczyk, *Teoretyczne podstawy międzynarodowej wymiany handlowej* [w:] *Współczesne tendencje w handlu międzynarodowym*, p. red. J. Rymarczyka, op. cit., s. 33.

<sup>56</sup> Tamże, ss. 22-24.

<sup>57</sup> B. Stępień, *Uczestnicy transakcji handlu zagranicznego* [w:] *Transakcje handlu zagranicznego*, p. red. B. Stępień, op. cit., s. 100.

<sup>58</sup> *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, p. red. M. Piklewicza, Difin, Warszawa 2001, s. 52.

nieregularne, przygotowywane w celu sprzedaży towarów, które w zwykłym trybie nie zostały upłynnione<sup>59</sup>.

Przetarg jest również formą handlu na rynku zorganizowanym. Charakterystyczną cechą przetargu jest fakt, że odbywa się w określonym czasie i z zachowaniem ustalonych zasad, ale miejsce się zmienia. Organizatorem jest zamawiający, dotyczy zazwyczaj sprzedaży lub zakupu towarów albo usług na możliwie najlepszych warunkach. Ogłoszenie przetargu stanowi zaproszenie do składania jak najkorzystniejszych ofert. Propozycje te są składane pisemnie, nie ma więc możliwości porównywania między konkurentami ofert. Celem przetargu jest zgromadzenie jak największej liczby ofert i wybranie tej najkorzystniejszej. W obrocie międzynarodowym przetargi ogłaszane są na zakup towarów lub wykonanie inwestycji o znacznej wartości. Często na drodze przetargu wyłania się wykonawcę dużych robót publicznych oraz podejmuje się decyzje o nabyciu kompletnych obiektów przemysłowych. Organizowane są przez państwa, organizacje i ponadnarodowe przedsiębiorstwa<sup>60</sup>.

#### **1.2.6. Pozostałe nietypowe transakcje handlu zagranicznego**

Uwarunkowania handlu międzynarodowego, odmiennosc krajowych norm prawnych, istniejące zarówno w skali krajowej jak i światowej ograniczenia przepływu towarów i kapitału, przyczyniły się do wytworzenia specyficznych transakcji. Transakcje te umożliwiają przeprowadzanie wymiany w istniejących realiach oraz z wykorzystaniem dostępnych środków. Podstawowy podział tego typu transakcji obejmuje transakcje wiązane oraz transakcje wymienne nazywane również kompensacyjnymi<sup>61</sup>.

Specyfika transakcji wiązanych polega na uzależnieniu zakupu lub sprzedaży danych dóbr od nabycia lub sprzedaży innych dóbr. Umowy występujące w takich operacjach niekoniecznie muszą być zrównane pod względem wartościowym, zarówno zapłata jak i dostawy nie zawsze następują równocześnie. Transakcje te wiążą się z zawartymi między państwami umowami gospodarczymi albo powstają w związku

---

<sup>59</sup> J. Rymarczyk, *Teoretyczne podstawy międzynarodowej wymiany handlowej* [w:] *Współczesne tendencje w handlu międzynarodowym*, p. red. J. Rymarczyka, op. cit., ss. 35-36.

<sup>60</sup> B. Stępień, *Uczestnicy transakcji handlu zagranicznego* [w:] *Transakcje handlu zagranicznego*, p. red. B. Stępień, op. cit., s. 101.

<sup>61</sup> Tamże, s. 40.



z umowami podpisanymi przez przedsiębiorstwa. Zazwyczaj jedna ze stron takiej transakcji ma pozycję dominującą i dyktuje warunki. Umowy zawierane między państwami dotyczą przeważnie towarów strategicznych, towarów objętych ograniczeniami importowymi i kontyngentami oraz produkty wytwarzane przez firmy państwowe. Przedsiębiorstwa zawierają umowy odnośnie dóbr, których dostawy mają kluczowe znaczenie i dzięki nim firma może osiągać dużo wyższe zyski<sup>62</sup>.

W sytuacji, gdy jedna ze stron warunkuje zakup lub sprzedaż dobra, od zakupu lub sprzedaży innego dobra mówi się o transakcji wiązanej pionowo. Innym rodzajem jest transakcja wiązana poziomo, oznacza ona sytuację, w której kupujący (importer) warunkuje zakup możliwością sprzedania kontrahentowi (eksporterowi) danych towarów i odwrotnie<sup>63</sup>.

Kolejnym typem transakcji są transakcje kompensacyjne, ich istota przejawia się w wymianie towaru za towar, ale w sposób bezdewizowy. Przy takich transakcjach wartość towarów eksportowanych i importowanych musi być taka sama, dopuszczalne jest, aby tylko niewielka różnica była rozliczana pieniężnie<sup>64</sup>. Transakcje tego typu są zawierane w sytuacji problemów natury płatniczej oraz reglamentacji. W wielu przypadkach w takiej operacji uczestniczy bank jednego kontrahenta lub obu. Banki monitorują wzajemne należności, rejestrują je, a następnie określają ostateczne rozliczenie<sup>65</sup>.

Najczystszą formą kompensaty jest barter, oznacza on wymianę towaru za inny towar. Obydwie ze stron są równocześnie sprzedającymi i kupującymi<sup>66</sup>. W konsekwencji prawo do posiadania towaru i rozporządzania nim przechodzi z jednej strony umowy na drugą za ekwiwalent, którym nie może być pieniądź<sup>67</sup>. Wyróżnić można barter bilateralny (między dwoma partnerami) i multilateralny (biorą w nim udział więcej niż dwie strony). Podstawową zaletą tego sposobu rozliczenia jest fakt, iż

---

<sup>62</sup> B. Stępień, *Uczestnicy transakcji handlu zagranicznego* [w:] *Transakcje handlu zagranicznego*, p. red. B. Stępień, op. cit., s. 40.

<sup>63</sup> Tamże, ss. 40-41.

<sup>64</sup> B. Bernaś, *Finanse międzynarodowe*, PWN, Warszawa 2006, s. 351.

<sup>65</sup> D. Marciniak-Neider, *Płatności w handlu zagranicznym*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2003, s. 26.

<sup>66</sup> E. Najlepszy, *Zarządzanie Finansami Międzynarodowymi*, PWE, Warszawa 2000, s. 257.

<sup>67</sup> A. Budnikowski, E. Kaweca –Wyrzykowska, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa 2002, s. 150.

strony nie muszą posiadać środków pieniężnych potrzebnych do rozliczenia transakcji<sup>68</sup>.

Następną specyficzną transakcją jest samospłata, określana jako buy-back. Oznacza ona sprzedaż przez eksportera dóbr inwestycyjnych (maszyn, urządzeń, linii technologicznych, technologii) w zamian za wyroby wyprodukowane przy pomocy dostarczonych przez niego dóbr. Określony zostaje w sposób szczegółowy rodzaj towaru, jego ilość, jakość oraz termin przekazania eksporterowi. Niestety nie ma on możliwości kontroli procesu produkcji oraz jakości towarów, które są przedmiotem kompensaty. Istotne jest to, aby w kontrakcie zawrzeć klauzulę zmienności cen, by móc modyfikować ją w zależności od tendencji światowych. Przedsiębiorstwa, które godzą się na samospłatę, powinny posiadać przynajmniej podstawową wiedzę w dziedzinie handlu towarami, które otrzymają. W przeciwnym wypadku, z racji, iż nie są kupcami mogą spotkać się z wieloma kłopotami związanymi z upłynięciem towaru<sup>69</sup>.

Offset w swej specyfice nawiązuje do samospłaty, warunkiem zawarcia takiej transakcji jest zgoda eksporterów na to, aby część kosztów, jakie ponosi importer, została pokryta poprzez np., umożliwienie mu produkcji podzespołów do zakontraktowanego sprzętu<sup>70</sup>. Eksporterzy biorą na siebie obowiązek zakupu lub zapewnienia odbiorców na towary wskazane przez importera. Dostawca sprzętu musi, więc zaciągnąć zobowiązanie offsetowe wobec importera<sup>71</sup>. Transakcje tego typu dotyczą zazwyczaj zakupów o charakterze kapitałowym oraz sprzętu wojskowego, a ich stronami są państwa i duże korporacje<sup>72</sup>.

Z transakcjami wymiennymi ściśle związany jest clearing, stanowiący formę bezdewizowych rozliczeń. Odbyna się on na zasadach ustalonych w umowie międzypaństwowej, zawiera ona informacje odnoszące się do: rodzaju towaru, poziomu obrotów, waluty rozliczeń (clearingową), maksymalnej wielkości salda wraz z zapisanym sposobem jego regulowania. Maksymalna wielkość salda oznacza najwyższą dopuszczalną różnicę wartości wymienianych towarów (szpica). Taki mechanizm transakcji stosują państwa posiadające waluty niewymienialne. Eksporter

---

<sup>68</sup> M. Guzek, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa 2006, s. 143.

<sup>69</sup> T. T. Kaczmarek, *Nietypowe transakcje w praktyce handlu zagranicznego*, Difin, Warszawa 2006, s. 65.

<sup>70</sup> Szerzej będzie o tym mowa w dalszej części pracy.

<sup>71</sup> J. Dudziński, *Handel zagraniczny. Wybrane problemy*, Wydawnictwo Zachodniopomorskiej Szkoły Biznesu w Szczecinie, Szczecin 2006, s. 48.

<sup>72</sup> P. Bożyk, *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, PWE, Warszawa 2008, ss. 76-77.

i importer dokonują wymiany towarowej, a wyznaczona do tego celu instytucja finansowa zajmuje się rozliczeniami. Strony transakcji uiszczają zobowiązania finansowe w walucie krajowej na konto w banku komercyjnym lub centralnym. Często mają miejsce sytuacje, w których otrzymanie należności za sprzedane towary ma charakter odroczone, wtedy określona pula środków finansowych eksportera zostaje zamrożona, jako wierzytelność. W takiej sytuacji, aby szybko uzyskać środki finansowe możliwe jest sprzedanie wierzytelności clearingowej podmiotowi z kraju trzeciego w zamian za dewizy. Taka transakcję nazywa się switchem. Wyodrębnić można switch towarowy, który polega na kompensacie eksportera własnej należności przez nabycie od importera produktów niewchodzących w zakres clearing. Eksporter dokonuje tego w imieniu partnera z kraju trzeciego, który dokona zapłaty za nie w dewizach<sup>73</sup>.

W praktyce handlu zagranicznego wyróżnić można również transakcje BOT (Build - Operate – Transfer). W języku polskim oznacza budowę – obsługę – przekazanie. Istota tej operacji polega na zawarciu przez rząd albo jego agencję umowy z firmą zagraniczną reprezentującą sektor prywatny. Umowa ta dotyczy zazwyczaj budowy obiektu, który generować ma zyski. Takimi ośrodkami są elektrownie, zakłady wodociągowe lub płatne odcinki dróg. Wykonawca będzie eksploatował obiekt i pobierał pożytki z niego, do czasu, aż dochód z tego tytułu pokryje nakłady i przyniesie określone zyski, następnie przekaże obiekt zlecniodawcy projektu, który od tego momentu przejmie nad nim kontrolę. BOT jest transakcją umożliwiającą pozyskanie kredytu oraz kapitału na duże i istotne z punktu widzenia państwa i jego instytucji projekty<sup>74</sup>.

---

<sup>73</sup> B. Stępień, *Uczestnicy transakcji handlu zagranicznego* [w:] *Transakcje handlu zagranicznego*, p. red. B. Stępień, op. cit., ss. 43-44.

<sup>74</sup> T. T. Kaczmarek, *Nietypowe transakcje w praktyce handlu zagranicznego*, op. cit., s. 72.

## ROZDZIAŁ II. OFFSET JAKO JEDNA Z NIETYPOWYCH TRANSAKCJI W HANDLU ZAGRANICZNYM

### 2.1. OFFSET I JEGO RODZAJE

#### 2.1.1. Pojęcie i istota transakcji offsetowych

Umowa offsetowa jest definiowana jako: „umowa zawarta pomiędzy Skarbem Państwa a zagranicznym dostawcą, określająca zakres i wartość zobowiązania offsetowego, które zagraniczny dostawca ma wykonać na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej lub na terytorium państw obcych, wspólnie z polskim przedsiębiorcą”<sup>75</sup>. Zobowiązanie offsetowe oznacza: „zobowiązanie (bezpośrednie lub pośrednie) zagranicznego dostawcy uzbrojenia lub sprzętu wojskowego do wniesienia wkładów do spółki z ograniczoną odpowiedzialnością bądź spółki akcyjnej lub do zawarcia umowy poddostawy z polskim przedsiębiorcą”<sup>76</sup>. Zobowiązanie offsetowe bardzo często zbudowane jest z wielu pojedynczych zobowiązań, dotyczących podpisania umów z podanymi partnerami, odnośnie wskazanego przedmiotu, wskazując się również termin realizacji tych transakcji. W prawie polskim przyjęto zasadę, że transakcje tego typu będą składały się z dwóch odrębnych umów, które współgrają ze sobą. Umowy te to: umowa offsetowa i umowa dostawy sprzętu wojskowego lub uzbrojenia. W praktyce umów offsetowych w Polsce nie występują natomiast klauzule offsetowe, które stanowią wzbogacenie umowy dostawy sprzętu wojskowego i uzbrojenia<sup>77</sup>.

Zawieranie transakcji offsetowych następuje w związku z zakupami, które opiewają na wysokie sumy, a czas ich realizacji zazwyczaj mieści się w przedziale od 5 do 20 lat. Umowy zawierane są pomiędzy korporacjami i rządami państw, mogą dotyczyć zakupu sprzętu dla sektora wojskowego, ale zdarzają się również sytuacje, w których przedmiot umowy związany jest z sektorem cywilnym. Dotyczy to projektów strategicznych, takich jak zakup systemów telekomunikacyjnych, samolotów

---

<sup>75</sup> Art. 3 pkt 1 *Ustawy z dnia 10 września 1999 r. o niektórych umowach kompensacyjnych zawieranych w związku z umowami dostaw na potrzeby obronności i bezpieczeństwa państwa*, Dz. U. z dnia 8 października 1999 r., nr 80 poz. 903.

<sup>76</sup> Art. 3 pkt 2. *Ustawy z dnia 10 września 1999 r. o niektórych umowach kompensacyjnych zawieranych w związku z umowami dostaw na potrzeby obronności i bezpieczeństwa państwa*, Dz. U. z dnia 8 października 1999 r., nr 80 poz. 903.

<sup>77</sup> M. H. Koziński, *Umowa offsetowa i inne formy udziału państwa w międzynarodowym obrocie gospodarczym*, Akademia Obrony Narodowej, Warszawa 2000, s. 76.

pasażerskich, środków transportu oraz inwestycji związanych z budową elektrowni<sup>78</sup>. Przesłanką do podpisania umowy offsetowej jest chęć uzyskania możliwie jak największych korzyści w związku z dokonywanymi zakupami. Państwa posiadają wymogi wewnętrzne, które to nakładają obowiązki na rząd, aby znaczne wydatki były rekompensowane przez: inwestycje w przedsiębiorstwa produkcyjne, umowy współpracy produkcyjnej, na podstawie których dochodzi do zdobycia szczegółowych umiejętności i zaawansowanej technologii oraz zobowiązania odnośnie szkoleń i zatrudniania miejscowych pracowników<sup>79</sup>.

Offset jest zaliczany do międzynarodowych transakcji wiązanych, w których istotne znaczenie odgrywa państwo, ze względu na konstrukcję prawną stanowi złożone przedsięwzięcie gospodarcze<sup>80</sup>. Umowa offsetowa posiada bardzo skomplikowaną strukturę, stanowi przedmiot, za pomocą którego państwo uczestniczy w sposób bezpośredni w międzynarodowym obrocie gospodarczym. Transakcje offsetowe stanowią istotne naruszenie wolności gospodarczej, zasadniczo stoją one w sprzeczności zarówno z aktami prawnymi stworzonymi przez Światową Organizację Handlu (WTO), jak i z przepisami prawa międzynarodowego, zawartymi w Układzie Ogólnym w sprawie Taryf Celnych i Handlu (GATT). Akty te, jednak dopuszczają możliwość, aby w sytuacjach nadzwyczajnych, do których należą zapewnienie bezpieczeństwa państwowego i obronność, stosować tę specyficzną formę handlu jaką jest offset. Umowa offsetowa ma, więc uzasadnione zastosowanie przy zakupie sprzętu wojskowego czy uzbrojenia, dla państwa jest to znaczne obciążenie w budżecie, dlatego chce, aby przyniosło one zyski w sensie ekonomicznym. Państwo dokonując tak znacznego wydatku, proponuje możliwość nabycia przez kontrahenta krajowych wyrobów, ale jednocześnie chce, aby poniesione koszty zostały zrekomensowane<sup>81</sup>.

Wśród podstawowych cech transakcji offsetowej wynikających z Ustawy z dnia 10 września 1999 r. o niektórych umowach kompensacyjnych zawieranych w związku z umowami dostaw na potrzeby obronności i bezpieczeństwa państwa, wyróżnić należy

---

<sup>78</sup> P. Bożyk, *Międzynarodowe stosunki finansowe*, PWE, Warszawa 2008, s. 76.

<sup>79</sup> T. T. Kaczmarek, *Nietypowe transakcje praktyce handlu międzynarodowego*, op. cit., s. 114.

<sup>80</sup> M. H. Koziński, *Umowa offsetowa i inne formy udziału państwa w międzynarodowym obrocie gospodarczym*, op. cit., s. 72.

<sup>81</sup> T. T. Kaczmarek, *Nietypowe transakcje w praktyce handlu międzynarodowego*, op. cit., s. 130.

fakt, iż stanowi ona odrębny rodzaj umowy nazwanej<sup>82</sup>. Zawiera wyraźnie wymienione podmioty/strony umowy oraz ma charakter obligatoryjny – warunki, na których zostaje zawarta muszą być zgodne z ustawą. Żadna ze stron nie ma możliwości wypowiedzenia umowy ani też odstąpienia od niej. Ściśle określono również czas, na jaki może być zawierana, nie może on w Polsce być dłuższy niż 10 lat. Aby transakcja była wiążąca, umowa offsetowa musi być zawarta w formie pisemnej. Wszystkie kwestie, których nie reguluje ustawa mają być rozstrzygane według prawa polskiego, strony nie mają więc możliwości wyboru prawa właściwego dla kontraktu. Aby ustawa miała zastosowanie, umowa z zagranicznym dostawcą musi opiewać przynajmniej na kwotę pięciu milionów EURO<sup>83</sup>.

Bardzo trudno jest jednoznacznie wskazać istotę prawną offsetu. Nie można jednoznacznie uznać go za cywilnoprawną umowę międzynarodową, gdyż takie stwierdzenie nie uwzględnia złożoności konstrukcji tej umowy. Wyróżnia się spośród innych umów podmiotami, które ją zawierają, występuje w niej znaczne uszczuplona zasada swobody umów. Istotną rolę przywiązuje się w niej do decyzji administracyjnych<sup>84</sup>. Nie należy zapominać, że jedną z integralnych cech offsetu jest interwencjonizm państwa w obrocie gospodarczym, dlatego też patrzenie na niego wyłącznie z perspektywy praw i obowiązków majątkowych jest błędem. Głównym celem umowy jest realizacja wielu zadań. Ma wpływać pozytywnie na koniunkturę gospodarczą, przyczynić się do restrukturyzacji i unowocześnienia określonych sfer gospodarki państwowej, włączając w to przemysł obronny. Powinno nastąpić: pozyskanie nowych technologii i sprawnych rozwiązań administracyjnych, stworzenie miejsc pracy, szczególnie na obszarach zagrożonych bezrobociem. Pozyskanie nowych, atrakcyjnych rynków zbytu dla przemysłu krajowego, oraz uzyskanie dostępu surowców i półproduktów. Powinien nastąpić wzrost wielkości eksportu, co jest możliwe dzięki stałej kooperacji i współdziałaniu z zagranicznym kontrahentem. Offset niesie też korzyści dla placówek naukowo-badawczych poprzez rozwój ich prac, jak i wspieranie samych jednostek<sup>85</sup>. Wszystkie te cele offsetu nie są charakterystyczne dla

---

<sup>82</sup> Ustawa z dnia 10 września 1999 r. o niektórych umowach kompensacyjnych zawieranych w związku z umowami dostaw na potrzeby obronności i bezpieczeństwa państwa, Dz. U. z dnia 8 października 1999 r., nr 80 poz. 903.

<sup>83</sup> M. H. Koziński, *Umowa offsetowa i inne formy udziału państwa w międzynarodowym obrocie gospodarczym*, op. cit., s. 77.

<sup>84</sup> Tamże, s. 77.

<sup>85</sup> T. T. Kaczmarek, *Nietypowe transakcje w praktyce handlu międzynarodowego*, op. cit., s. 130.

zobowiązań cywilno-prawnych, należy, więc uznać umowę offsetową za jeden z rodzajów kontraktu państwowego. Znacząca rolę w offsecie odgrywa administracja państwowa, jest ona obecna na każdym etapie transakcji. Rada Ministrów odpowiada za zgodę na warunki zapisane w umowie, minister gospodarki kontroluje składane na jego ręce sprawozdania z realizacji umowy. Komitet do Spraw Umów Offsetowych<sup>86</sup> jako główny organ zajmujący się problematyką offsetu w Polsce, tworzy raporty z realizacji offsetu przez zagranicznych dostawców<sup>87</sup>.

Najistotniejszą cechą umowy offsetowej jest akcesoryjność, umowa offsetowa nigdy nie występuje samodzielnie, zawsze towarzyszą jej inne umowy. Wśród nich wyróżnić można: umowy dostawy uzbrojenia lub sprzętu wojskowego, umowy wykonawcze do umowy offsetowej, tu wchodzi w grę dwa rodzaje umów: umowy poddostawy i umowy założycielskie. Umowy dostawy uzbrojenia lub sprzętu wojskowego są to m.in. umowy dostawy, sprzedaży, licencyjne, know-how. Ich charakter polega na przeniesieniu prawa własności albo świadczenie usług, przedmiotem jest uzbrojenie lub sprzęt wojskowy. W przypadku tych umów są dwie możliwości, po pierwsze mogą być zawierane przez państwo bezpośrednio z dostawcą zagranicznym (kontrakt państwowy), po drugie, umowę mogą zawrzeć sami przedsiębiorcy z Polski i z zagranicy (kontrakty handlowe). W przypadku, gdy umowa zawierana jest wyłącznie między przedsiębiorcami, zagraniczny kontrahent musi również podpisać umowę offsetową ze Skarbem Państwa, jeśli tego nie zrobi umowa nie będzie ważna<sup>88</sup>.

Umowy wykonawcze do umowy offsetowej, jak już sama nazwa wskazuje, służą realizacji zobowiązań offsetowych zaciągniętych przez zagranicznego dostawcę. Są to standardowe kontrakty handlowe podpisywane między dostawcą zagranicznym a przedsiębiorcą polskim. Do takich umów zaliczamy umowy poddostawcy, wiążą się one z przeniesieniem prawa własności lub świadczeniem usług związanych z przedmiotem umowy dostawy uzbrojenia lub sprzętu wojskowego. Wśród umów wykonawczych wyróżniamy: umowy sprzedaży, dostawy, licencji oraz know-how. Inną formą umowy wykonawczej są umowy założycielskie spółek kapitałowych. Dostawca zagraniczny w tym przypadku ma prawo do wniesienia wkładu do spółki z ograniczoną

---

<sup>86</sup> Komitet do Spraw Umów Offsetowych zostanie szerzej omówiony w podrozdziale 3.2.1.

<sup>87</sup> M. H. Koziński, *Umowa offsetowa i inne formy udziału państwa w międzynarodowym obrocie gospodarczym*, op. cit., s. 78.

<sup>88</sup> Tamże, s. 79.

odpowiedzialnością albo wybrać drugi wariant i zainwestować w spółkę akcyjną. Umowę offsetową można nazwać umową ramową, ma to swoje uzasadnienie, gdyż inna umowa może realizować prawa i obowiązki płynące z offsetu. Dopuszcza się również modyfikacje w zakresie treści zobowiązania offsetowego. Umowa offsetowa jest realizowana według określonego harmonogramu, występują, więc etapy, których wykonanie jest zawsze w sposób odrębny kontrolowane<sup>89</sup>. Tutaj przejawia się rola Ministra Gospodarki, który potwierdza wykonanie zobowiązania przez zagranicznego kontrahenta, po ówczesnej konsultacji z Komitetem do Spraw Umów Offsetowych. Istnieje możliwość zaliczenia w poczet zobowiązania offsetowego umów wykonanych przez zagranicznego kontrahenta w okresie 12 miesięcy przed podpisaniem umowy offsetowej<sup>90</sup>. Umowa offsetowa może, więc przyjąć nazwę ewoluującej, gdyż zobowiązanie offsetowe nie musi zawierać ostatecznie wszystkich umów wykonawczych jak i wymieniać wyłącznych polskich kontrahentów. Wszystkie te kwestie mogą ulegać modyfikacji po podpisaniu umowy offsetowej. Offset jest, więc zbudowany z szeregu umów, za kluczową należy uznać umowę offsetową, pozostałe to umowa główna dotycząca dostawy uzbrojenia lub sprzętu wojskowego oraz umowy wykonawcze do umowy offsetowej. O randze umowy offsetowej świadczy fakt, iż bez niej bezprzedmiotową staje się umowa dostawy jak i umowy wykonawcze<sup>91</sup>.

Na ogół rozliczenia w transakcjach offsetowych mają formę dewizową, gdyż sam sens tych transakcji polega na uzależnieniu zakupu danego towaru przez importera od propozycji ze strony eksportera odnośnie korzyści ekonomicznych, które przyjmują formę zobowiązań offsetowych. Należności płynące zarówno z umowy zakupu jak i umowy offsetowej odbywać się mogą niezależnie, w dewizach. Są jednak sytuacje, w których forma rozliczeń może przyjąć formę bezdewizową. Ma to miejsce, gdy w skład zobowiązania offsetowego wchodzi nabycie w kraju importera elementów albo podzespołów ostatecznego produktu (przedmiotu umowy bazowej), a dostawca finalnego produktu wyraził zgodę na potrącenie z jego należności kwoty, na jaką

---

<sup>89</sup> M. H. Koziński, *Umowa offsetowa i inne formy udziału państwa w międzynarodowym obrocie gospodarczym*, op. cit., ss. 78-79.

<sup>90</sup> Art. 15 *Ustawy z dnia 10 września 1999 r. o niektórych umowach kompensacyjnych zawieranych w związku z umowami dostaw na potrzeby obronności i bezpieczeństwa państwa*, Dz. U. z dnia 8 października 1999 r., nr 80, poz. 903.

<sup>91</sup> M. H. Koziński, *Umowa offsetowa i inne formy udziału państwa w międzynarodowym obrocie gospodarczym*, op. cit., s. 80.



opiewają dostarczone przez kraj importera komponenty, części i urządzenia. Tak, więc jednoznaczne stwierdzenie charakteru transakcji offsetowej jest niezwykle trudne, zawierane umowy w znacznym stopniu różnią się od siebie, a sama transakcja ma hybrydowy charakter. Offset wiąże się z różnymi zobowiązaniami, do których należą: umowy produkcji licencjonowanej, koprodukcji, zobowiązania odnośnie przeprowadzania inwestycji bezpośrednich, usługi marketingowe, transfer technologii i nabywanie dóbr w kraju importera mają charakter dewizowy. Jednakże zdarzają się również umowy o charakterze samospłaty, a czasem nawet barteru i kompensaty<sup>92</sup>.

### **2.1.2. Kategorie transakcji offsetowych**

Transakcje offsetowe najogólniej podzielić możemy na transakcje bezpośrednie i transakcje pośrednie. W przypadku offsetu bezpośredniego, stanowi on zobowiązanie do tego, aby nabyć w kraju swojego partnera handlowego towary, które następnie będą wykorzystane do produkcji zakontraktowanych urządzeń czy maszyn lub posłużą, jako element produktu, ale sprzedawanego do zupełnie innego odbiorcy<sup>93</sup>. Bezpośrednie transakcje terminowe służą rządowi państw, jako narzędzie rozwijania przemysłu, wpływają na pojawianie się nowych miejsc pracy, co skutkuje zmniejszeniem się bezrobocia. Poza tym transakcje tego typu umożliwiają pozyskanie nowych technologii i finansowanie bilansu płatniczego. Mechanizm transakcji offsetu bezpośredniego polega na zawieraniu porozumień o współprodukcji, porozumieniom tym towarzyszy transfer technologii produkcji do państwa występującego w tej transakcji w roli eksportera. Ta forma transakcji jest preferowana przez rządy państw uprzemysłowionych, państwa te pod względem rozwoju znacznie wyprzedzają pozostałe podmioty. Dla nich partnerami w offsecie bezpośrednim są przede wszystkim państwa Trzeciego Świata. Do państw wykorzystujących opisany mechanizm transakcyjny zaliczyć można: USA, Australię i Nową Zelandię<sup>94</sup>. Najczęściej w formie offsetu bezpośredniego dokonuje się transakcji dotyczących przekazania technologii, zorganizowania i przeprowadzenia montażu miejscowego, budowy instalacji komunalnych, czy też współprodukcji. Wykorzystując tę metodę udziela się też licencji,

---

<sup>92</sup> P. Bożyk, *Międzynarodowe stosunki finansowe*, op. cit., s. 77.

<sup>93</sup> P. K. Bialecki, W. Januszkiewicz, L. Oręziak, *Leksykon handlu zagranicznego*, op. cit., s. 195.

<sup>94</sup> K. P. Bialecki, T. T. Kaczmarek, *Eksportowa działalność małych i średnich przedsiębiorstw. Od przygotowania do realizacji transakcji eksportowej*, Dyfin, Warszawa 2008, s. 265.

proceeds itself production of parts. Direct transaction has application in acquiring elements of armaments and in opening regional, authorized service centers<sup>95</sup>.

Indirect offset transaction consists in the fact that the buyer compensates the purchase of the equipment by the delivery of goods from other fields of production<sup>96</sup>. Products like that may come from the industry close to the supplier of the equipment, he himself does not produce them, but he is interested in their use<sup>97</sup>. It gives the possibility, that the state, which spends significant funds on the purchase of the equipment, although in part reimbursed the incurred costs. Among the indirect offset transactions one can point out the transferring of skills in the area of managing such aspects like: marketing, requirements and quality standards, information technologies and lines of packaging. Often in this form it comes to the realization of various industrial projects, beneficial for the state accepting them. Indirect offset may also take the form of creating jobs, often chosen are regions with high unemployment rate, so that there is a possibility of hiring. Indirect offset transaction also serves the transferring of skills from the supplier of equipment to the state, the buyer of these goods. In the framework of this transaction it also comes to the sponsoring of students and to the help of schools and higher education. Example may be also the transaction in the area of development of infrastructure, especially important for the development of states, taking into account the fact, that from this type of transactions states with weakly developed infrastructure benefit. For them one of the conditions of development is the creation of good and functional infrastructure. Among the indirect offset transactions one also points out the issues connected with the promotion of investment, or the development of export<sup>98</sup>.

Business practice groups offset into five categories: production of licensed goods, transfer of technology, coproduction, direct investment and purchase of produced goods<sup>99</sup>. Production of licensed goods is connected with the production of goods in the state of the importer, it is closely connected with the transferring of know-how. Transfer of technology means the conducting of work in the area of research and development, so that to ensure the help

---

<sup>95</sup> T. T. Kaczmarek, *Nietypowe transakcje w praktyce handlu międzynarodowego*, op. cit., s. 115.

<sup>96</sup> K. P. Białecki, W. Januszkiewicz, L. Oręziak, *Leksykon handlu zagranicznego*, op. cit., s. 195.

<sup>97</sup> M. Domiter, *Rozliczenia w handlu zagranicznym [w:] Handel zagraniczny. Organizacja i technika*, p. red. J. Rymarczyka, op. cit., s. 264.

<sup>98</sup> K. P. Białecki, T. T. Kaczmarek, *Eksportowa działalność małych i średnich przedsiębiorstw. Od przygotowania do realizacji transakcji eksportowej*, op. cit. s. 266.

<sup>99</sup> T. T. Kaczmarek, *Nietypowe transakcje w praktyce handlu międzynarodowego*, op. cit., s. 130.

techniczną dla określonego sektora, lub służyć poradą producentowi w państwie importera. Koprodukcja w zakresie porozumień dostawcy i odbiorcy, stwarza szanse importerowi, aby podjąć zupełnie nową, specjalistyczną produkcję. Zdolność produkcyjna zostaje wytworzona dzięki otrzymanej wiedzy technicznej. Inwestycje bezpośrednie polegają natomiast na stworzeniu lub zwiększeniu zasięgu terytorialnego własnych filii, utworzeniu spółki joint venture. Taka inwestycja ma posłużyć wytworzeniu zdolności produkcyjnych, dostawca musi jednak stworzyć je w państwie odbiorcy. Zakup już produkowanych wyrobów, oznacza, że dostawca zobowiązuje się nabyć w państwie odbiorcy produkty wyprodukowane na miejscu<sup>100</sup>.

W świecie funkcjonują dwa rodzaje rozwiązań prawnych w zakresie transakcji offsetowych. Pierwszy rodzaj występuje wówczas, gdy kompetencje w zakresie negocjowania umowy są zarezerwowane dla resortu obrony narodowej. Takie rozwiązanie przyjęto w następujących państwach: Danii, Norwegii, Szwecji, Hiszpanii oraz Korei Południowej. Zgodnie z tym modelem tworzy się jedną umowę nazywaną umową dostawy uzbrojenia lub sprzętu wojskowego. W tym przypadku offset stanowi element umowy zawarty w klauzuli offsetowej. Drugi rodzaj ma miejsce, gdy prawo do zawierania transakcji offsetowych złożone jest w rękach resortu gospodarki. Ta forma występuje w Polsce, Holandii, Belgii, Kanadzie, Izraelu i Grecji. W tym przypadku sporządzane są dwie umowy, umowa podstawowa, która nosi nazwę umowy dostawy uzbrojenia lub sprzętu wojskowego i pomocnicza, czyli umowa offsetowa<sup>101</sup>.

## **2.2. UMOWA OFFSETOWA**

### **2.2.1. Podmioty umowy offsetowej oraz ich rola w transakcji**

Wśród podmiotów występujących w umowie offsetowej wyróżnić należy: państwo, zagranicznego dostawcę i inne podmioty związane z transakcją. Sama istota offsetu zakłada, iż jedną z jego stron musi być państwo. Skarb państwa występuje, jako strona umowy (art. 3 pkt. 1) jego reprezentowaniem zajmuje się minister właściwy do spraw gospodarki (art. 7 ust. 3)<sup>102</sup>. Istotną rolę odgrywa również Rada Ministrów, która

---

<sup>100</sup> J. Sutherland, D. Canwell, *Klucz do biznesu międzynarodowego*, op. cit., ss. 161-162.

<sup>101</sup> T. T. Kaczmarek, *Nietypowe transakcje w praktyce handlu międzynarodowego*, op. cit., s. 131.

<sup>102</sup> Ustawa z dnia 10 września 1999 r. o niektórych umowach kompensacyjnych zawieranych w związku z umowami dostaw na potrzeby obronności i bezpieczeństwa państwa, Dz. U. z dnia 8 października 1999 r., nr 80 poz. 903.

zatwierdza zarówno samą umowę jak i w późniejszym terminie jej realizację. Rada Ministrów powinna otrzymywać coroczne sprawozdania z wykonania umowy. Sprawozdania takie dostarcza minister właściwy do spraw gospodarki. Wspomnieć należy również o roli Komitetu do Spraw Umów Offsetowych ma badać umowy od strony merytorycznej tak, aby były korzystne dla bezpieczeństwa i obronności państwa. Rząd odpowiada zatem za zawarcie i nadzór nad wykonaniem umowy offsetowej. Układ podmiotowy występujący w umowie jest nazywany syndromem „state contract”, uzasadnieniem takiego sformułowania jest fakt, iż państwo w tego typu transakcjach odgrywa szczególną rolę. To właśnie strona państwowa dominuje zarówno w formułowaniu samej treści umowy offsetowej, jak i wpływa na kształt umowy dostawy. Państwo za warunek takiej transakcji przyjmuje wymóg, aby bezpośrednie zobowiązanie offsetowe stanowiło przynajmniej pięćdziesiąt procent wartości dostawy<sup>103</sup>. Następnym podmiotem występującym w umowie offsetowej jest zagraniczny dostawca, czyli zagraniczny podmiot, który w związku z zawartą umową dostarcza uzbrojenie lub sprzęt wojskowy Skarbowi Państwa lub przedsiębiorcy. Dostawy takie są dokonywane na potrzeby bezpieczeństwa i obronności państwa (art. 3 pkt. 3)<sup>104</sup>. Umowa offsetowa pozwala uznać za dostawcę zagranicznego, polski podmiot gospodarczy, warunkiem jednak jest, aby podmiot ten był w stosunku zależności z zagranicznym przedsiębiorcą. Ten zabieg ustawodawcy pozwolił żeby spółki otwierane na terytorium Polski przez zagranicznych kontrahentów mogły uczestniczyć w wykonywaniu zobowiązań offsetowych. Tym samym definicja zagranicznego dostawcy uległa znacznemu rozszerzeniu, co wpływa na pojawienie się wątpliwości, gdyż w myśl tej zasady do offsetu będzie również należała umowa zawarta między Skarbem państwa a polskim podmiotem gospodarczym<sup>105</sup>. W stosunku offsetowym biorą udział również inne podmioty, tzw. offsetobiorcy. Ustawa wśród nich wymienia polskie przedsiębiorstwa, które nie są uzależnione od zagranicznych podmiotów, uczelnie polskie, placówki badawczo-rozwojowe i jednostki budżetowe, wspomagające obsługę zakontraktowanego uzbrojenia i sprzętu wojskowego (art. 3

---

<sup>103</sup> M. H. Koziński, *Umowa offsetowa i inne formy udziału państwa w międzynarodowym obrocie gospodarczym*, op. cit., ss. 81-82.

<sup>104</sup> Ustawa z dnia 10 września 1999 r. o niektórych umowach kompensacyjnych zawieranych w związku z umowami dostaw na potrzeby obronności i bezpieczeństwa państwa, Dz. U. z 8 października 1999 r., nr 80 poz. 903.

<sup>105</sup> M. H. Koziński, *Umowa offsetowa i inne formy udziału państwa w międzynarodowym obrocie gospodarczym*, op. cit., ss. 81-82.

pkt.4)<sup>106</sup>. W stosunku offsetowym występuje też uczestnik zbiorowy, rozumiany jako przemysłowy potencjał obronny. W skład tego potencjału obronnego wchodzi zarówno materialne jak i niematerialne zasoby przemysłu polskiego, które zabezpieczają potrzeby obronne, w tym również w zakresie uzbrojenia i sprzętu wojskowego. Chodzi tutaj o przedsiębiorców istotnych dla gospodarki i obronności państwa. W ten zakres wchodzi również firmy związane z przemysłem lotniczym i elektronicznym. Wszystkie te podmioty stanowią potencjalnych indywidualnych odbiorców, z nimi zawierane są kontrakty przez zagranicznych dostawców uzbrojenia i sprzętu wojskowego. Kolejnym podmiotem uczestniczącym w transakcji offsetowej jest bank, którego rola sprowadza się do bycia gwarantem prawidłowego wykonania zobowiązania offsetowego. Z żądaniem przedłożenia gwarancji bankowej do zagranicznego kontrahenta może wystąpić minister właściwy do spraw gospodarki, ma on na to czas do dnia podpisania umowy offsetowej<sup>107</sup>.

### **2.2.2. Aspekt przedmiotowy umowy offsetowej**

Jedną z najistotniejszych kwestii w zakresie offsetu jest zobowiązanie offsetowe. Stanowi ono zobowiązanie zagranicznego dostawcy do wniesienia wkładów, do spółek kapitałowych lub podpisanie umów poddostawcy z krajowymi przedsiębiorstwami<sup>108</sup>. Zobowiązanie zagranicznego dostawcy jest działaniem jednostronnym. Postanawia on w, z góry ustalonym terminie, zapisanym w harmonogramie realizacji zobowiązania offsetowego, podpisać konkretne umowy odnośnie wkładów kapitałowych czy też kontraktów poddostawcy. Widać tutaj podobieństwo do umów przedwstępnych, analogicznie jak w ich przypadku występuje coś na kształt umowy przyrzeczonej. Zagraniczny dostawca nie podaje wszystkich przyszłych działań dokładnie, precyzuje jedynie łączną wartość zobowiązania. W przypadku problemów z wywiązywaniem się z umowy zagranicznego kontrahenta w stosunku do polskich podmiotów, mogą one o ile umowa nie stanowi inaczej, w sposób bezpośredni żądać wywiązania się z umowy. W przypadku offsetu państwo niewątpliwie stara się sprzyjać rodzimym podmiotom

---

<sup>106</sup> Ustawa z dnia 10 września 1999 r. o niektórych umowach kompensacyjnych zawieranych w związku z umowami dostaw na potrzeby obronności bezpieczeństwa państwa, Dz. U. z dnia 8 października 1999 r., nr 80 poz. 903.

<sup>107</sup> M. H. Koziński, *Umowa offsetowa i inne formy udziału państwa w międzynarodowym obrocie gospodarczym*, op. cit., ss. 82-83.

<sup>108</sup> T. T. Kaczmarek, *Nietypowe transakcje w praktyce handlu międzynarodowego*, op. cit., s. 114.

gospodarczym. Skarb Państwa zawierając umowę offsetową zakupuje sprzęt wojskowy i uzbrojenie a jednocześnie umożliwia podmiotowi z zagranicy wejście do segmentu, który zazwyczaj jest niemal nieosiągalny. Należy pamiętać, że jednocześnie Minister Gospodarki a za tym Skarb Państwa również, ponoszą duże ryzyko o charakterze gospodarczym, odnośnie dostawy, prowadzenia produkcji i eksportu broni i sprzętu wojskowego. Państwo udzielając zgody na taką transakcję, stara się kontrolować kontrahenta, ale jednocześnie ułatwiać mu realizację zobowiązania, gdyż sukces zagranicznego dostawcy, przekłada się na sukces gospodarczy płynący z prawidłowego wykonania umowy offsetowej<sup>109</sup>.

Państwo, w celu zachęcenia zagranicznych dostawców, aby ci lokowali swe działania w istotnych dla rozwoju gospodarki branżach, dodają do przepisów offsetowych tzw. współczynnik mnożnikowy. Wskaźniki umożliwiają przemnożenie każdego produktu przekazanego w postaci offsetu, przez określony w Rozporządzeniu Rady Ministrów z dnia 18 maja 2007 r. odnośnie naliczania zobowiązań offsetowych mnożnik<sup>110</sup>. Poszczególne wartości odlicza się od całkowitego zobowiązania dostawcy. Mnożniki przyjmują przeciętnie wartości z przedziału od 1 do 10, im działanie w ramach offsetu bardziej istotne dla państwa, tym większy mnożnik jest mu przypisywany<sup>111</sup>. Zdarzają się sytuacje, w których wartość mnożnika jest znacznie wyższa np., szkolenie jest opatrzone mnożnikiem 20<sup>112</sup>. Jednakże wspomniane wcześniej Rozporządzenie Rady Ministrów określa mnożniki, jako liczby z przedziału od 1 do 2 dla zobowiązań bezpośrednich i od 0.5 do 1.5 dla zobowiązań pośrednich. Przewidziano również możliwość stosowania mnożników z przedziału od 2.0 do 5.0, gdy jest to uzasadnione szczególnym interesem gospodarki lub bezpieczeństwem i obronnością państwa<sup>113</sup>. Mnożnik offsetowy jest więc niezmiernie ważnym elementem umowy, za jego pomocą państwo może interweniować i prowadzić korzystną dla siebie politykę gospodarczą. Przez ustalenie mnożników dla określonych branż na wysokim

---

<sup>109</sup> M. H. Koziński, *Umowa offsetowa i inne formy udziału państwa w międzynarodowym obrocie gospodarczym*, op. cit., s. 86.

<sup>110</sup> Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 18 maja 2007 r. w sprawie szczegółowych zasad zaliczania zobowiązań offsetowych zagranicznego dostawcy uzbrojenia lub sprzętu wojskowego na poczet wartości umowy offsetowej, Dz. U. z dnia 5 lipca 2007 r., nr 91 poz. 612.

<sup>111</sup> Szczegółowy wykaz mnożników offsetowych zawarty jest w załącznikach nr 1, 2, 3.

<sup>112</sup> K.P. Białecki, T. T. Kaczmarek, *Eksportowa działalność małych i średnich przedsiębiorstw. Od przygotowania do realizacji transakcji eksportowej*, op. cit., ss. 266-267.

<sup>113</sup> Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 18 maja 2007 r. w sprawie szczegółowych zasad zaliczania zobowiązań offsetowych zagranicznego dostawcy uzbrojenia lub sprzętu wojskowego na poczet wartości umowy offsetowej, Dz. U. z dnia 5 lipca 2007 r., nr 91 poz. 612.

poziomie, można wspomóc ożywienie konkretnych sektorów gospodarki. Wartość offsetu nie ma charakteru pieniężnego, mimo, iż w umowie jest określona kwotowo, to ma jedynie rozliczeniowy charakter<sup>114</sup>. Natomiast w przypadku umów założycielskich, umów z podwykonawcami i umów dostawy, występują już rozliczenia pieniężne. Są to świadczenia wzajemne i towarzyszy im transfer środków finansowych. Państwo w umowie offsetowej zabezpiecza swoje bezpieczeństwo przez klauzule dotyczące odpowiedzialności za niewykonanie albo też nieprawidłowe wykonanie zobowiązania offsetowego. W postanowieniach tych zapisuje się również kary umowne. W praktyce trudno byłoby państwu udowodnić, że na skutek niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązania offsetowego przez zagranicznego dostawcę, Skarb Państwa poniósł stratę majątkową. Jeszcze bardziej skomplikowanym zadaniem jest wykazanie związku między niewywiązaniem się z zobowiązania a negatywnym wpływem na potencjał obronny państwa<sup>115</sup>.

Rozporządzenie Ministra Obrony Narodowej z dnia 13 grudnia 2007 r. w sposób jednoznaczny wymienia uzbrojenie i sprzęt wojskowy, którego zakup jest objęty obowiązkiem zawarcia umowy offsetowej. Aby wszystkie te przedmioty mogły zostać uznane za uzbrojenie czy też sprzęt wojskowy muszą być dla wojskowych celów specjalnie stworzone, zmodyfikowane lub zaprojektowane. Rozporządzenie podaje aż 25 kategorii produktów zaliczonych do uzbrojenia i sprzętu wojskowego. Wśród nich znajdują się: różne rodzaje broni, amunicja, ładunki wybuchowe, pojazdy, okręty, samoloty, różnego rodzaju sprzęt wojskowy, oprogramowanie, technologia, umundurowanie a nawet środki zaopatrzenia żywnościowego. Szczegółowy opis zawiera Tabela 1.

---

<sup>114</sup> M. H. Koziński, *Umowa offsetowa i inne formy udziału państwa w międzynarodowym obrocie gospodarczym*, op. cit., ss. 84-85.

<sup>115</sup> Tamże, ss. 86-87.

**Tabela 1. Uzbrojenie i sprzęt wojskowy, którego zakup jest objęty obowiązkiem zawarcia umowy offsetowej.**

Lp.	Wykaz uzbrojenia i sprzętu wojskowego
1.	Broń gładkolufowa o kalibrze mniejszym niż 22 mm, inne uzbrojenie i broń automatyczna o kalibrze 12,7 lub mniejszym oraz wyposażenie i specjalnie zaprojektowane do nich akcesoria i komponenty
2.	Broń gładkolufowa o kalibrze 20 mm lub większym, inna broń i uzbrojenie o kalibrze większym od 12,7 mm, miotacze oraz wyposażenie i specjalnie zaprojektowane do nich akcesoria i komponenty
3.	Amunicja i zapalniki oraz specjalnie zaprojektowane do nich akcesoria i komponenty
4.	Bomby, torpedy, rakiety, pociski i inne urządzenia i ładunki wybuchowe oraz związane z nimi zapalniki, wyposażenie i akcesoria, oraz specjalnie zaprojektowane do nich komponenty
5.	Sprzęt służący do kierowania ogniem, skorelowany z nim sprzęt ostrzegania i alarmowania i współpracujące z nimi systemy i sprzęty testowania, strojenia i przeciwdziałania i związane z tym komponenty oraz wyposażenie
6.	Pojazdy oraz służące im komponenty
7.	Bojowe środki trujące, środki biologiczne, materiały radioaktywne i wykorzystywane do nich technologie, materiały, komponenty i sprzęt
8.	„Materiały wysokoenergetyczne” i substancje podobne
9.	Okręty, jednostki pływające, specjalny sprzęt morski oraz wyposażenie, włączając komponenty stworzone dla celów wojskowych
10.	„Statki powietrzne” statki latające bezzałogowe, silniki i sprzęt dla statków powietrznych, komponenty i wyposażenie podobne
11.	Sprzęt elektroniczny, nie ujęty nigdzie indziej i komponenty do niego
12.	System broni wykorzystujący energię kinetyczną dużych prędkości, podobny sprzęt i zaprojektowane specjalnie komponenty
13.	Opancerzony i ochronny sprzęt, konstrukcje i ich komponenty
14.	Specjalistyczny sprzęt służący do szkolenia wojskowego albo dla symulacji scenariuszy wojskowych, symulatory do treningu użytkowania uzbrojenia czy



	też sprzętu wojskowego, komponenty i akcesoria do nich
15.	Sprzęt służący do przeciwdziałania lub zobrazowywania, komponenty i akcesoria do niego
16.	Odkuwki, odlewy i półfabrykaty wykorzystywane w produkcji z listy
17.	Różnorodny sprzęt, materiały i biblioteki, oraz komponenty do nich
18.	Sprzęt i narzędzia służące do „rozwoju” produkcji lub wykorzystywania produktów z listy
19.	System broni wiązkowej, pokrewny sprzęt lub przeciwdziałania, testowe modele i komponenty
20.	Kriogeniczny sprzęt lub „nadprzewodzący”, oraz komponenty i akcesoria
21.	Oprogramowanie
22.	Technologia
23.	Towary paramilitarne oraz towary związane z bezpieczeństwem
24.	Umundurowanie i wyposażenie dla żołnierzy
25.	Środki żywnościowego zaopatrzenia

Źródło: Rozporządzenie Ministra Obrony Narodowej z dnia 13 grudnia 2007 r. w sprawie wykazu uzbrojenia i sprzętu wojskowego, którego zakup jest objęty obowiązkiem zawarcia umowy offsetowej.

Wyżej przedstawiono jedynie ramowy podział sprzętu wojskowego i uzbrojenia objętego obowiązkiem zawarcia umowy offsetowej. Każda pozycja z tabeli posiada swoje uszczegółowienie i dokładne wyliczenie elementów, które występują w obrębie danej grupy produktów<sup>116</sup>.

Istotną rolę w transakcji offsetowej zazwyczaj zajmuje nauka. Offset daje szansę na międzynarodową współpracę krajowych jednostek badawczo-rozwojowych, instytutów i uczelni wyższych z zagranicznymi partnerami ze świata nauki. Same środowiska naukowe muszą rozpoznać istniejące możliwości w zakresie włączenia do zobowiązań offsetowych przedsięwzięć, które już trwają albo tych dopiero powstałych. W głównej mierze chodzi o projekty badawcze i celowe<sup>117</sup>.

<sup>116</sup> Rozporządzenie Ministra Obrony Narodowej z dnia 13 grudnia 2007 r. w sprawie wykazu uzbrojenia i sprzętu wojskowego, którego zakup jest objęty obowiązkiem zawarcia umowy offsetowej, Dz. U. z dnia 24 maja 2007 r., nr 242 poz. 1775.

<sup>117</sup> A. Grochulski, *Offset. Nauka w offsecie*, Komitet Badań Naukowych, <http://kbn.icm.edu.pl>, z dnia 23.11.2009.

### 2.2.3. Konstrukcja umowy offsetowej

W praktyce offsetowej nie zostały wytworzone standardowe umowy transakcji offsetowych. Offset zbudowany jest z licznych wzajemnych zobowiązań, z których każde podlega indywidualnej procedurze negocjacyjnej. W zależności od tego, czego dane zobowiązanie dotyczy, mogą obowiązywać odmienne podstawy prawne jak i inne regulacje w zakresie transakcji offsetowych. W zależności od państwa, na terenie, którego następuje realizacja offsetu, sama transakcja offsetowa może wyglądać w różny sposób. W pierwszym przypadku cała operacja opiera się na dwustronnych umowach, w drugim zaś, najistotniejszą rolę stanowią umowy rządowe. W przepisach większości państw zaznacza się, że dostawca jest zobligowany do zabezpieczenia wykonania inwestycji, nie załącza się szczegółowych zobowiązań. Dlatego też nie istnieją gotowe wytyczne w zakresie negocjowania ani też odnośnie sporządzania samej treści porozumień. Zagraniczny dostawca wyraża zgodę na postawione mu warunki, mimo, iż często korzystniej dla niego jest zawierać zwykłe umowy. Niestety, aby transakcja mogła dojść do skutku, konieczna jest akceptacja postulatów Skarbu Państwa<sup>118</sup>. Nieprawdą jest jednak twierdzenie, iż dostawca nie ponosi korzyści z tytułu przystąpienia do umowy, zyskuje on dostęp do nowego rynku, może sprzedać technologię, która w kraju macierzystym jest wyeksploatowana<sup>119</sup>. Firmy cieszące się silną pozycją na rynku mogą zastosować mechanizmy wliczenia kosztów, jakie pojawiają się przy umowach offsetowych, we własne struktury cenowe. Przedsiębiorstwa teoretycznie sprzedają dany towar ze stratą, ale zyskiem będzie pozyskanie nowego, obiecującego rynku. Przystępując do negocjowania warunków offsetu zagraniczny dostawca, winien upewnić się, czy wniosek dotyczący tej transakcji jest prawnie wiążący w ramach lokalnie funkcjonujących przepisów. W sytuacji, gdy nie jest, dostawca potencjalny musi ustalić, czy istnieje możliwość przedstawienia innych ofert, niezwiązanych ze zobowiązaniem offsetowym. Warto, aby przyszły kontrahent zorientował się, na jakich warunkach, odbywały się poprzednie transakcje tego typu. Jeżeli jednym z warunków jest zakup produktów lokalnych, w interesie potencjalnego eksportera jest to, by sprawdził możliwości produkcyjne na danym

---

<sup>118</sup> T. T. Kaczmarek, *Nietypowe transakcje w praktyce handlu międzynarodowego*, op. cit., s. 118.

<sup>119</sup> K. P. Białecki, T. T. Kaczmarek, *Eksportowa działalność małych i średnich przedsiębiorstw. Od przygotowania do realizacji transakcji eksportowej*, op. cit., s. 264.

obszarze, rzetelność wytwórców oraz jakość produktów. Dostawca powinien zorientować się w zakresie, w jakim występuje popyt w skali światowej, na towary, które ma nabyć. Po pomoc w zakresie organizacji offsetu potencjalni eksporterzy mogą zwracać się zarówno do publicznych placówek związanych z tą tematyką, jak i do stowarzyszeń i organizacji niepublicznych. W praktyce offsetowej zdarzają się sytuacje, w których dostawca ze względu na brak możliwości technicznych, czy też odmiennego charakteru operacji nie jest w stanie samodzielnie podjąć zobowiązania offsetowego. Wtedy istnieje możliwość włączenia strony trzeciej, która pomoże w realizacji zobowiązania wzajemnego. Takie działanie wiąże się jednak z dodatkowymi kosztami. Firmy wyspecjalizowane w transakcjach terminowych, mogą przejąć zobowiązania offsetowe w stałe podwykonawstwo. Znaczna część tych firm to banki, a pozostałe przedsiębiorstwa w dużej mierze również wywodzą się z sektora bankowego<sup>120</sup>.

Rokowania przed zawarciem umowy offsetowej z zagranicznym dostawcą prowadzi minister właściwy do spraw gospodarki, i na ich podstawie sporządza się umowę. Jest to typowe dla państw, które w offsecie upatrują szansy dla gospodarki, jako całości, a nie tylko dla sektora obrony narodowej. W celu zapewnienia spójnego stanowiska negocjacyjnego między Ministrem Obrony a Ministrem Gospodarki, niezbędne są stałe, ścisłe i częste kontakty. Prawo offsetowe Polski, a dokładnie Ustawa z dnia 10 września 1999 r. w sposób szczegółowy pokazuje proces składania ofert offsetowych. Termin wpłynięcia ofert jest analogiczny jak w przypadku składania ofert w zakresie zamówienia publicznego. Obydwie oferty mają umożliwić podpisanie umowy offsetowej i umowy dostawy<sup>121</sup>. Zgodnie z art. 8 umowy offsetowej zagraniczny dostawca jest zobowiązany do przedłożenia Ministrowi Gospodarki oferty offsetowej, maksymalnie do dnia złożenia oferty odnośnie zamówienia publicznego. Oferta offsetowa powinna dla swej ważności zawierać: określenie prawnego statusu, majątku i modelu reprezentacji zagranicznego dostawcy, przedstawienie doświadczenia w zakresie transakcji tego typu, wskazanie wartości, na jaką umowa ma opiewać, wyszczególniony przedmiot offsetu i proponowane wartości mnożników oraz harmonogram wykonywania zobowiązania w zakresie offsetu. Aby oferta była ważna musi być sporządzona w formie pisemnej i zredagowana w języku polskim. Dostawca

---

<sup>120</sup> T. T. Kaczmarek, *Nietypowe transakcje w praktyce handlu międzynarodowego*, op. cit., ss. 119-120.

<sup>121</sup> M. H. Koziński, *Umowa offsetowa i inne formy udziału państwa w międzynarodowym obrocie gospodarczym*, op. cit. s. 88.

powinien załączyć również listy intencyjne lub inne dokumenty, stanowiące dowód uzgodnień pomiędzy dostawcą o offsetobiorcami<sup>122</sup>.

Oferta offsetowa trafia do Komitetu do Spraw Umów Offsetowych, organ ten wydaje opinię, analizując: model zaliczania zobowiązań offsetowych i proponowane mnożniki offsetowe. Opinia nie jest jednak wiążąca, ale zaleca się, aby wpływała na decyzję Skarbu Państwa. Najtrudniejszym technicznie elementem jest synchronizowanie postępowania offsetowego i postępowania w zakresie zamówienia publicznego. W obydwu przypadkach rozmowy odbywają się równocześnie, zagraniczny dostawca negocjuje zarówno z Ministrem Gospodarki jak i z Ministrem Obrony Narodowej. Trudności powoduje wymóg, aby rokowania w zakresie umowy dostawy zakończyły się najpóźniej w dniu zamknięcia prac w zakresie zamówienia publicznego. Po ustaleniu wszystkich kwestii będących przedmiotem rokowań dochodzi do zawarcia umowy<sup>123</sup>. Problematiczne jest to, w jakim momencie uznać, że umowa offsetowa została zawarta. Ustawa offsetowa wskazuje, iż w umowie musi być zapisana data i miejsce zawarcia transakcji (art. 13 pkt 1). Minister Gospodarki jest obecny zarówno przy negocjacjach, zawieraniu i wykonywaniu umowy, reprezentując swoją osobą Skarb Państwa. To Minister Gospodarki sygnuje swoim podpisem umowy offsetowe. Rada Ministrów jednak musi zatwierdzić zawarcie i wykonanie takiej umowy (art. 23)<sup>124</sup>. Minister Gospodarki oświadcza wolę podpisania umowy, co stanowi wg A. Szumańskiego „konstrukcję bezskuteczności zawieszanej”, termin ten oznacza, iż umowa offsetowa zachowuje ważność, ale do momentu zatwierdzenia przez Radę Ministrów nie pociąga za sobą skutków prawnych. W ustawie jednak nie określono czasu, jaki przysługuje Radzie na zatwierdzenie umowy, w tym czasie dostawca wcale nie jest zobowiązany do wykonywania dostaw, czy też podpisywania umów wykonawczych i umowy odnośnie gwarancji bankowej. Pojawia się, więc niekorzystna niepewność prawna, tym gorsza, iż zachodzi między państwem a zagranicznym dostawcą. Z tym stanowiskiem nie zgadza się M. K. Koziński, uważa on, iż

---

<sup>122</sup> Ustawa z dnia 10 września 1999 r. o niektórych umowach kompensacyjnych zawieranych w związku z umowami dostaw na potrzeby obronności i bezpieczeństwa państwa, Dz. U. z dnia 8 października 1999 r., nr 80, poz. 903.

<sup>123</sup> M. H. Koziński, *Umowa offsetowa i inne formy udziału państwa w międzynarodowym obrocie gospodarczym*, op. cit., ss. 88-89.

<sup>124</sup> Ustawa z dnia 10 września 1999 r. o niektórych umowach kompensacyjnych zawieranych w związku z umowami dostaw na potrzeby obronności i bezpieczeństwa państwa, Dz. U. z dnia 8 października 1999 r., nr 80 poz. 903.

niekoniecznie stwarza to stan niepewności prawnej, gdyż tylko w odosobnionych przypadkach wieloetapowo tworzy się umowy, z wykorzystaniem hierarchii organów państwowych. Podstawową kwestią jest fakt, iż stroną umowy jest państwo, a pozostałe procedury to już kwestia wewnętrzna. Ustawa jednoznacznie wskazuje, iż w przypadku zawierania umów offsetowych państwo jest reprezentowane przez Ministra właściwego do spraw gospodarki. Nie należy więc ograniczać jego kompetencji jedynie do złożenia oświadczenia woli. Rada Ministrów nie jest przecież „strona trzecią” w transakcji offsetowej, jest ona przecież przedstawicielem strony państwowej. Zatwierdzenie umowy przez Radę Ministrów stanowi wewnętrzny akt administracyjny, związany z procedurą zawierania transakcji offsetowych. Jest ono wyrazem kontroli, postępowania Ministra Gospodarki w tym zakresie, jaka jest dokonywana przez Radę Ministrów. Przypuszczać można, że Minister Gospodarki jest zobowiązany do przekazania projektu umowy offsetowej, który pragnie podpisać, do Rady Ministrów, aby ta mogła sprawdzić go merytorycznie i zatwierdzić. Wydaje się, iż cała procedura zawierania umów offsetowych jest adekwatna, do stopnia ich ważności w zakresie interesów zarówno gospodarki jak i obronności państwa<sup>125</sup>.

Ustawa offsetowa wyraźnie wskazuje, iż prawem właściwym dla umowy offsetowej jest prawo polskie, nie ma więc możliwości, aby strony mogły podjąć inną decyzję w tym zakresie (art. 18)<sup>126</sup>. Takie rozwiązanie wiązać się może z korzyściami dla strony państwowej, gdyż do umowy zastosowanie ma cały system prawa polskiego. W zakres ten wchodzi również normy publiczno-prawne, które to państwo ma prawo interpretować a nawet modyfikować. Do umowy offsetowej zastosowanie mieć mogą następujące źródła prawa: konstytucja, ustawy, ratyfikowane umowy międzynarodowe i rozporządzenia. Ustawa offsetowa jednak nie wprowadziła wyłącznej jurysdykcji sądów polskich. Podmioty umowy offsetowej mają, więc prawo autonomicznego wyboru sądu obcego lub arbitrażu. Jednakże niewyobrażalnym jest fakt, iż Polska, jako państwo, wyraziłaby zgodę na prowadzenie procesu offsetowego przed sądem innego państwa. Dlatego dość powszechnym mechanizmem jest stosowanie w umowach

---

<sup>125</sup> M. H. Koziński, *Umowa offsetowa i inne formy udziału państwa w międzynarodowym obrocie gospodarczym*, op. cit., ss. 89-90.

<sup>126</sup> Ustawa z dnia 10 września 1999 r. o niektórych umowach kompensacyjnych zawieranych w związku z umowami dostaw na potrzeby obronności i bezpieczeństwa państwa, Dz. U. z dnia 8 października 1999 r., nr 80 poz. 903.

klauzuli arbitrażowej<sup>127</sup>. Analogiczne jak wyrok sądu, decyzja arbitrażowa jest prawnie wiążąca. Korzyścią jest tutaj przede wszystkim uniknięcie, niekorzystnego dla obydwu stron rozgłosu. Przepisy w zakresie prowadzenia arbitrażu są sporządzane m.in. przez: Międzynarodową Izbę Handlową, Amerykańskie Stowarzyszenie Arbitrażowe, oraz Londyński Sąd Arbitrażowy. Na etapie konstrukcji klauzuli odnośnie arbitrażu, trzeba uwzględnić, że zobowiązania w ramach offsetu dotyczą kilku stron. Trzeba rozważyć, czy korzystne będzie rozstrzygnięcie sporu, w którym uczestniczy kilka stron przez ten sam skład arbitrów i przy pomocy tego samego systemu arbitrażowego. Zawierając umowę trzeba pamiętać, iż korzystne jest, by do konkretnych układów umownych, wchodzących w skład transakcji, zastosowanie miał jednakowy system prawa. Istotne jest określenie, czy w związku z brakiem wykonania zobowiązań umownych, zastosowanie będą miały stałe kary finansowe. Strony muszą również ustalić kwestie dotyczące ewentualnego zadośćuczynienia lub odszkodowania za powstałe straty<sup>128</sup>.

Nie istnieją jeszcze ściśle regulacje w zakresie procedury zgłaszania przez polskie podmioty wniosków, odnośnie wzięcia udziału w wykonywaniu zobowiązań offsetowych zagranicznych dostawców. Jest mnogość możliwych powiązań, począwszy od podpisanych wcześniej kontraktów, przez do samodzielne, konkretne projekty, aż do niezwiązanych w żaden sposób z transakcją, wnioskach o wsparcie pieniężne autorskich projektów i wniosków, są to tzw. granty. Procedura składania wniosków nie jest zbyt formalna. W ofercie składanej przez polski podmiot znaleźć powinien znaleźć się szereg informacji. Przede wszystkim należy podać podstawowe dane podmiotu ubiegającego się o wzięcie udziału w realizacji zobowiązania dostawcy. Trzeba wskazać jednoznacznie osobę, która odpowiada za projekt. Wniosek musi zawierać temat przedsięwzięcia wraz z opisem projektu, oszacowany koszt jego realizacji, oraz prognozowany czas potrzebny na realizację. Wnioskodawca wskazuje, też wysokość wsparcia, jakiego się spodziewa, sygnalizując jednocześnie rozmiar wkładów własnych. Musi wskazać, jakie niezbędne inwestycje i zakupy, będzie musiał przeprowadzić, ciąży również na nim obowiązek stworzenia harmonogramu realizacji procesu. Osoba ubiegająca się o udział w przedsięwzięciu musi przedstawić prognozowane korzyści z realizacji projektu, oraz przedstawić korzystne efekty dla offsetodawcy. Załącza się

---

<sup>127</sup> M. H. Koziński, *Umowa offsetowa i inne formy udziału państwa w międzynarodowym obrocie gospodarczym*, op. cit., ss. 90-91.

<sup>128</sup> T. T. Kaczmarek, *Nietypowe transakcje w praktyce handlu międzynarodowego*, op. cit., ss. 121-122.

również dane odnośnie istniejącej już współpracy z podmiotem z zagranicy, oraz rekomendacje. Te wszystkie informacje winny być przedstawione zwięźle ale zarazem wyczerpująco, tak, by można było ocenić projekt i ewentualnie podjąć dalsze procedury. Wnioskodawca musi być w gotowości do podjęcia rozmów zarówno ze strona polską jak i z zagranicznym dostawcą<sup>129</sup>.

---

<sup>129</sup> A. Grochulski, *Offset. Procedury*, Komitet Badań Naukowych, <http://kbn.icm.edu.pl>, z dnia 23.11.2009.

## **ROZDZIAŁ III. REGULACJE PRAWNE I INSTYTUCJE UCZESTNICZĄCE W ZAWIERANIU UMÓW OFFSETOWYCH**

### **3.1. ASPEKTY PRAWNE UMÓW OFFSETOWYCH**

#### **3.1.1. Regulacje Unii Europejskiej w zakresie umów offsetowych**

W państwach Unii Europejskiej art. 346 Traktatu Lizbońskiego stanowi podstawę prawną zawierania umów offsetowych. Wcześniej zagadnienie offsetu regulował art. 296 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, obowiązywał on do momentu uprawomocnienia się Traktatu Lizbońskiego. Art. 346 Traktatu Lizbońskiego zakłada, iż wszystkie państwa członkowskie UE mają prawo podejmować działania, prowadzące do zapewnienia sobie bezpieczeństwa<sup>130</sup>. Działania te mogą odnosić się do wytwarzania lub obrotu materiałami wojskowymi, bronią czy amunicją. Państwa UE chcąc dbać o swoje bezpieczeństwo, nie mogą w sposób niekorzystny oddziaływać na konkurencyjność wspólnego rynku, w zakresie tych dóbr, których wykorzystanie nie jest związane wyłącznie z działalnością wojskową<sup>131</sup>.

Europejska Agencja Obrony (EDA) będąca jedną z wielu agencji Unii Europejskiej, stworzyła Kodeks Postępowania w Zakresie Offsetu. Kodeks przyjęto 24 października 2008 r., w państwach należących do Europejskiej Agencji Obrony funkcjonuje on od 1 lipca 2009 r. Kodeks Postępowania w Zakresie Offsetu nie wiąże prawnie, jest jedynie wskazówką prawidłowego działania (tzw. kodeks etyczny). Wszystkie państwa, które zdeklarują stosowanie Kodeksu będą musiały przysyłać raporty o postępach w jego wdrażaniu do Europejskiej Agencji Obrony. Kodeks Postępowania w Zakresie Offsetu obowiązuje w stosunku do wszystkich działań podejmowanych w trakcie zakupu, albo praktyk wykorzystywanych podczas negocjacji i nabywania dóbr i usług z zakresu obronności. Państwa tworzące EDA (wszystkie państwa UE z wyjątkiem Danii) podjęły decyzję, aby dla umocnienia Europejskiej Bazy Technologicznej sektora Obronnego (EDTIB) wspierać otwartość i konkurencyjność wspólnego europejskiego rynku wyposażenia obronnego (EDEM). Podkreślono istotne znaczenie EDTIB, jako gwaranta pewności dostaw oraz bezawaryjności w realizacji

---

<sup>130</sup> <http://mg.gov.pl>, z dnia 12.01.2011.

<sup>131</sup> Tamże.



potrzeb sektora obronnego państw UE w razie zaistnienia wojny. Celem Europejskiej Bazy Przemysłowo Technologicznej sektora obronnego jest zagwarantowanie autonomii UE i niezależności narodowej. Kodeks postępowania w zakresie offsetu, jako mechanizm umacniania konkurencyjności europejskiego rynku wyposażenia obronnego, wyznacza tory dla ewoluowania offsetu. Kodeks podkreśla, że offset jako zjawisko występujące powszechnie na całym świecie, będzie wykazywał tendencje rozwojową a niżeli zniżkową<sup>132</sup>.

Państwa EDA w Kodeksie postępowania w zakresie offsetu wskazują, iż głównym ich celem jest zapewnienie rynkowej konkurencji oraz sprawienie by Europejska Baza Przemysłowo Technologiczna sektora obronnego rozwinęła się tak znacząco, aby w przyszłości korzystanie z offsetu nie było już konieczne. Biorąc pod uwagę obecny charakter EDTIB i przedsięwzięte starania utworzenia otwartego rynku, wymuszają w obecnym czasie, (ale w krótkiej perspektywie) rozwój offsetu. Ewolucja w zakresie offsetu ma dokonywać się w ramach obowiązującego prawa UE. UE ma również skupiać się na niwelowaniu ujemnych skutków, jakie niesie transakcja offsetowa dla transgranicznej konkurencji. Rozwój transakcji offsetowych ma opierać się na ramach zawartych w Kodeksie postępowania w zakresie offsetu. Istotne jest zachowanie balansu między ewolucją EDTIB a zapewnieniem równości w zakresie warunków obowiązujących na europejskim i światowym rynku wojskowego wyposażenia. Kodeks Postępowania w Zakresie Offsetu dotyczy transakcji zawieranych z wszystkimi podmiotami, chodzi tu zarówno o państwa z poza Unii Europejskiej oraz państwa należące do UE i będące członkami Europejskiej Agencji Obrony, jak i te państwa UE, które nie przystąpiły do EDA<sup>133</sup>.

Kodeks postępowania w zakresie offsetu wskazuje zasady nadrzędne, w oparciu, o które należy go wprowadzać. Do zasad tych należy stwierdzenie, iż zamówienia publiczne dokonywane na rynku obronnym mają inną specyfikę a niżeli te zawierane na rynku handlowym. Dokonując zamówienia w ramach rynku obronnego często decyzja determinowana jest politycznie, co zniekształca istotę konkurencyjności.

---

<sup>132</sup> *Vademecum offsetowe*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2009, s. 45, <http://mg.gov.pl>, z dnia 5.11.2009.

<sup>133</sup> *Decyzja nr 2008/31 Rady Sterującej Europejskiej Agencji Obrony w sprawie Kodeksu Postępowania w Zakresie Offsetu*, <http://mg.gov.pl>, z dnia 3.01.2011.

Jeżeli mechanizm konkurencji na rynku obronnym działałby poprawnie, transakcje offsetowe nie miałyby racji bytu. Istotne w tej sytuacji jest stworzenie a następnie wcielenie w życie określonych środków, których zadaniem byłoby niwelowanie ujemnych następstw offsetu oraz sprawienie by transakcje tego typu wykorzystywane były do nadania właściwego kształtu EDTIB. Wśród zasad nadrzędnych wymieniono również konieczność zajęcia się innymi praktykami działań na rynku obronnym, które analogicznie do offsetu negatywnie oddziałują na rynek obronny, zarówno europejski jak i światowy. Przez co mają negatywne oddziaływanie na tworzony EDTIB. Podkreślono, że offset jest stosowany na całym świecie, dlatego też zajmując się zagadnieniem transakcji offsetowych na forum UE, trzeba wziąć pod uwagę jego globalny charakter oraz partycypację w nim stron trzecich<sup>134</sup>.

W Kodeksie Postępowania w Zakresie Offsetu zawarto wytyczne, które mają pomóc państwom członkowskim doprowadzić do zbieżności polityk oraz działań w ramach offsetu. Wytyczne mają pomóc w systematycznym zmniejszaniu ilości zawieranych transakcji offsetowych. Ustalono, więc że państwa członkowskie przy pomocy Europejskiej Agencji Obrony będą transferowały dane dotyczące offsetu w swoich krajach oraz istniejącej w tym zakresie polityki. Ten zabieg ma podnieść zaufanie między państwami i uczynić przejrzystymi mechanizmy, jakimi kierują się państwa w stosunku do offsetu. Od momentu rozpoczęcia funkcjonowania Kodeksu, wszystkie państwa muszą udostępniać EDA wszelkie dane odnośnie zobowiązań offsetowych. Dane mają uwzględniać procentowy udział zobowiązania oraz określenie rodzaju zastosowanego offsetu. Transakcje offsetowe mają być wykorzystane w celu zwiększenia potencjału przemysłowego. Przemysł ma być konkurencyjny, powinien również bazować na potencjale technologicznym i finansowym. Offset, dzięki stworzeniu możliwości rozbudowy konkurencyjnych w świecie centrów doskonałości oraz stroniению od powtarzalności, pozwoli w sposób pożądaný ukształtować EDTIB. Kolejne zadanie offsetu to zwiększanie rozmiarów europejskiej bazy dostawców z branży obronnej, chodzi tu o wzrost ich ilości i różnorodności. Zwiększenie

---

<sup>134</sup> *Decyzja nr 2008/31 Rady Sterującej Europejskiej Agencji Obrony w sprawie Kodeksu Postępowania w Zakresie Offsetu*, <http://mg.gov.pl>, z dnia 3.01.2011.

wykorzystania offsetu umożliwi zachowanie odpowiednich proporcji między rozwojem EDTIB a koniecznością uzyskania takich samych warunków konkurencji<sup>135</sup>.

Kodeks wskazuje szereg zasad, które powinny znaleźć swoje odniesienie w prawie obowiązującym w państwach należących do Europejskiej Agencji Obrony. Jeżeli dane państwo narzuca konieczność, by offset był częścią składową zamówienia sprzętu obronnego, musi w sposób jasno określony zażądać tego w ogłoszeniu dotyczącym zamówienia. W sytuacji, gdy państwo przyjmuje offset musi jak najwcześniej podać do wiadomości, czy offset będzie kryterium podczas wyboru oferty w procesie zamówienia. Jeśli wybór oferty lub udzielenie zamówienia jest uzależnione od kryterium offsetu, to offset winien posiadać niższą wagę, po to by umożliwić wybór najkorzystniejszy ekonomicznie w ramach określonego wymagania. W sytuacji, gdy waga ofert jest porównywalna, offset ma być kryterium uzupełniającym. Przyjęto, że wartościowo transakcja offsetowa nie może przewyższać wielkości dokonanego zamówienia, ten warunek odnosi się do offsetu proponowanego i przyjętego. Państwo zawierając transakcje offsetową ma obowiązek zapewnić dostawcom zagranicznym jak najlepszy pod względem ekonomicznym projekt jej wykonania w kraju zamawiającym. Ma to na celu zagwarantowanie poprawnej i otwartej konkurencji w ramach łańcucha dostaw. Warunkiem takiego zachowania państwa zamawiającego jest istnienie efektywnego, użytecznego, uwarunkowanego technicznie i ekonomicznie uzasadnienia owego działania<sup>136</sup>.

### **3.1.2. Regulacje w zakresie umów offsetowych funkcjonujące w Polsce**

W Polsce kwestią offsetu została uregulowana ustawowo, podstawę takiego rozwiązania stanowi art. 22 Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej zgodnie, z którym: „ograniczenie wolności działalności gospodarczej jest dopuszczalne tylko w drodze ustawy i tylko ze względu na ważny interes publiczny”<sup>137</sup>. Tak, więc sama konstytucja narzucała konieczność uregulowania offsetu za pomocą ustawy. Głównym aktem prawnym w zakresie transakcji offsetowej jest ustawa z dnia 10 września 1999 r. o niektórych umowach kompensacyjnych zawieranych w związku z umowami dostaw

---

<sup>135</sup> *Decyzja nr 2008/31 Rady Sterującej Europejskiej Agencji Obrony w sprawie Kodeksu Postępowania w Zakresie Offsetu*, <http://mg.gov.pl>, z dnia 3.01.2011.

<sup>136</sup> *Vademecum offsetowe*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2009, ss. 45-46, <http://mg.gov.pl>, z dnia 5.11.2010.

<sup>137</sup> Cyt. z: art. 22 *Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej*, Sigma, Skierniewice 2003, s.11.

na potrzeby obronności i bezpieczeństwa państwa (nazywana ustawą offsetową). Offset został również uregulowany przy pomocy niższych rangą aktów prawnych, są to trzy rozporządzenia. Porządkując chronologicznie pierwszym z nich jest rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 18 maja 2007 r. w sprawie szczegółowych zasad zaliczania zobowiązań offsetowych zagranicznego dostawcy uzbrojenia lub sprzętu wojskowego na poczet wartości umowy offsetowej. Drugi akt prawny to rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 24 sierpnia 2007 r. w sprawie regulaminu organizacyjnego Komitetu do Spraw Umów Offsetowych. Trzecim jest rozporządzenie Ministra Obrony Narodowej z dnia 13 grudnia 2007 r. w sprawie wykazu uzbrojenia i sprzętu wojskowego, którego zakup jest objęty obowiązkiem zawarcia umowy offsetowej. Zgodnie z obecnie funkcjonującymi zasadami, umowy offsetowe podpisane przed 13 stycznia 2007 r., czyli przed wejściem w życie nowelizacji ustawy offsetowej, są podporządkowane przepisom płynącym z tzw. „starej ustawy offsetowej”. Ustawa ta nie zawiera zmian wprowadzonych w 2006 r., dokonano wtedy wykreślenia części regulacji i zastąpiono je nowymi przepisami. Do wszystkich umów offsetowych zawartych po nowelizacji ustawy offsetowej, stosuje się zasady nowej ustawy offsetowej<sup>138</sup>.

Ustawa z dnia 10 września 1999 r. o niektórych umowach kompensacyjnych zawieranych w związku z umowami dostaw na potrzeby obronności i bezpieczeństwa państwa, w sposób jasny przedstawia prawa i obowiązki uczestników offsetu oraz warunki podpisywania umowy offsetowej. Wskazuje, iż Minister Obrony Narodowej we współpracy z ministrem właściwym do spraw wewnętrznych i Ministrem Gospodarki tworzą spis uzbrojenia i sprzętu wojskowego, którego nabycie wiąże się koniecznością zastosowania procedury offsetowej<sup>139</sup>. Offset wykorzystuje się w momencie, gdy wartość dostawy uzyskanej od jednego zagranicznego dostawcy w przeciągu trzech lat, przekracza kwotę pięciu milionów euro. Nie należy dzielić dostaw, zaniżać wartości zamówienia ani też spowalniać terminu podpisania umowy. Ustawa offsetowa wylicza przypadki w stosunku do, których przepisy w niej zawarte nie mają zastosowania. Taki przykład stanowi umowa dotycząca darowizny i bezzwrotnego świadczenia pieniężnego, w wyniku czego miało miejsce przeniesienie

---

<sup>138</sup> *Vademecum offsetowe*, Ministerstwo gospodarki, Warszawa 2009, s. 9, <http://mg.gov.pl>, z dnia 5.11.2010.

<sup>139</sup> Art. 1 *Ustawy z dnia 10 września 1999 r. o niektórych umowach kompensacyjnych zawieranych w związku z umowami dostaw na potrzeby obronności i bezpieczeństwa państwa*, Dz. U. z 8 października 1999 r., nr 80 poz. 903.

praw własności sprzętu wojskowego i uzbrojenia. W sytuacji takiej transakcji nie stosuje się zasad ustawy offsetowej, nie ma ona też zastosowania przy umowie dostarczenia części zamiennych i materiałów eksploatacyjnych, wykorzystywanych w sprzęcie wojskowym i uzbrojeniu zakupionym w okresie przed 1 lipca 2006 r. Dokonywanie remontów nabytego przed 1 lipca 2006 r. sprzętu wojskowego i uzbrojenia również nie wymaga procedur offsetowych. W sytuacji gdy Rada Ministrów zatwierdzi wniosek dotyczący pilnego dostarczenia Polskim Siłom Zbrojnym, prowadzącym operację poza granicami kraju, uzbrojenia, sprzętu wojskowego i innych materiałów eksploatacyjnych, taka transakcja również nie podlega rygorom ustawy offsetowej. Ustawa nie jest stosowana w przypadku, umów, które są opłacane z pożyczek Rzeczypospolitej Polskiej, zaciągniętych przed dniem uprawomocnienia się ustawy z dnia 7 czerwca 2002 r. o zmianie ustawy o niektórych umowach kompensacyjnych zawieranych w związku z umowami dostaw na potrzeby obronności i bezpieczeństwa państwa<sup>140</sup>. Ustawa offsetowa definiuje wszystkie podmioty uczestniczące w offsecie, jak i również tłumaczy co należy rozumieć pod pojęciami poszczególnych zobowiązań, dostaw, umów itp. Ustawa offsetowa jasno wskazuje, iż nie ma możliwości odstąpienia od umowy offsetowej, przez którąkolwiek ze stron. Ważna jest stosowana zasada jawności w stosunku do wartości na jaką opiewa umowa, wskazania jej stron, określenia przedmiotu transakcji i wskazania harmonogramu realizacji zobowiązań offsetowych<sup>141</sup>. Offset ma przyczyniać się do rozwoju i restrukturyzacji polskiej gospodarki, w szczególności poprzez: wspieranie gospodarki opartej na wiedzy, zwiększenie miejsc pracy, rozwój nauki, pozyskanie nowoczesnych technologii oraz usprawnień, zdobycie nowych rynków zbytu i rozwój przemysłu (w szczególności obronnego)<sup>142</sup>. Ustawa określa również wartość, na jaką ma opiewać umowa offsetowa, kwota ta nie może być niższa od równowartości dostawy. Całość zobowiązań offsetowych bezpośrednich musi swą wielkością przynajmniej zrównać się z połową kwoty wartości umowy offsetowej<sup>143</sup>. Zawarcie offsetu poprzedzają negocjacje oparte o ofertę potencjalnego dostawcy. Do prowadzenia

---

<sup>140</sup> Art. 3 *Ustawy z dnia 10 września 1999 r. o niektórych umowach kompensacyjnych zawieranych w związku z umowami dostaw na potrzeby obronności i bezpieczeństwa państwa*, Dz. U. z dnia 8 października 1999 r., nr 80 poz. 903.

<sup>141</sup> Art. 4, 4a, 4b, tamże.

<sup>142</sup> Art. 5, tamże.

<sup>143</sup> Art. 6, tamże.

negocjacji upoważniony jest Minister Gospodarki, same rozmowy dotyczą kwestii związanych z: kwotą na jaką opiewać ma umowa, przedmiotem offsetu, kształtowaniem się mnożników oraz harmonogramu wywiązywania się ze zobowiązań. Po zapoznaniu się z opinią Komitetu do Spraw Umów Offsetowych minister właściwy do spraw gospodarki w imieniu Skarbu Państwa podpisuje umowę offsetową<sup>144</sup>. Ustawa offsetowa jasno wskazuje, iż aby oferta offsetowa była ważna musi zostać spisana w języku polskim. Oferta taka powinna zawierać określenie, w jaki sposób zagraniczny dostawca będzie reprezentowany oraz to, jaka jest jego forma prawna. Należy przedstawić kondycję finansową dostawcy obejmującą okres trzech lat. Niezbędna jest również informacja dotycząca zawartych wcześniej umów offsetowych. W ofercie musi znaleźć się jasne określenie wartości umowy offsetowej, przedmiotu zobowiązań jak i mnożników. Trzeba wskazać terminy realizacji poszczególnych zobowiązań oraz dołączyć listy intencyjne albo inne dokumenty stanowiące dowód zawartych ustaleń pomiędzy offsetobiorcami a offsetodawcą<sup>145</sup>. Ustawa określa wysokość mnożników stosowanych dla poszczególnych zobowiązań offsetowych, które mieszczą się w przedziale od 0,5 do 2,0. Istnieje możliwość zastosowania mnożników o wyższej wartości, mianowicie z przedziału od 2,0 do 5,0. Tak wysokie mnożniki są zarezerwowane dla sytuacji szczególnie korzystnych dla interesów gospodarczych lub dla bezpieczeństwa i obronności. Czas wykonywania umowy offsetowej nie może przekroczyć okresu 10 lat. Dla każdej umowy offsetowej Minister Gospodarki określa osobny czas realizacji<sup>146</sup>. Ustawa offsetowa jednoznacznie stwierdza, że umowa offsetowa ma być zawarta w formie pisemnej i powinna składać się z: wskazania stron i daty podpisania, sprecyzowania okresu jakiego dotyczy, określenie jej wartości, wskazanie przedmiotu zobowiązania, okresu realizacji poszczególnych zobowiązań i wskazanie zasad na jakich podmiot zagraniczny ponosi odpowiedzialność za niewywiązanie lub nieprawidłowe wykonanie zobowiązań<sup>147</sup>. Zagraniczny dostawca jest zobligowany do składania na ręce Ministra Gospodarki półrocznych i rocznych sprawozdań z zakresu realizowanych zobowiązań. Minister właściwy do spraw

---

<sup>144</sup> Art. 7, 8 *Ustawy z dnia 10 września 1999 r. o niektórych umowach kompensacyjnych zawieranych w związku z umowami dostaw na potrzeby obronności i bezpieczeństwa państwa*, Dz. U. z dnia 8 października 1999 r., nr 80 poz. 903.

<sup>145</sup> Art. 9, tamże.

<sup>146</sup> Art. 10, 12, tamże.

<sup>147</sup> Art. 13, tamże.

gospodarki może w każdym terminie zwrócić się do zagranicznego dostawcy o przedłożenie dokumentów świadczących o stopniu realizacji umowy. Posiada również kompetencję pozwalającą mu na dokonywanie kontroli, podczas której może zapoznać się z dokumentami handlowymi i finansowymi dotyczącymi offsetu<sup>148</sup>.

Ustawa offsetowa dopuszcza, w przypadku istotnej zmiany okoliczności, która nastąpi w okresie realizacji zobowiązania offsetowego, na dokonanie zmian w zapisach umowy. Modyfikacji może ulec przedmiot, wartość, offsetodawcy, offsetobiorcy i harmonogram wypełniania poszczególnych zobowiązań. Dopuszcza się również wprowadzenie w miejsce zobowiązania offsetowego, innego zobowiązania. Wygaśnięcie umowy offsetowej dokonuje się na skutek zaistnienia dwóch sytuacji, umowa może wygasnąć ze względu na wywiązanie się dostawcy ze zobowiązania offsetowego lub uiszczenia zapłaty za brak wykonania lub nieprawidłowe wykonanie zobowiązania<sup>149</sup>. Ustawa offsetowa zawiera również wskazanie składu Komitetu do Spraw Umów Offsetowych i przytacza zadania, jakie ów Komitet ma wykonywać. Minister Gospodarki na mocy ustawy offsetowej posiada prawo sprawowania nadzoru nad przebiegiem procesu realizacji umów offsetowych. Minister jest również zobligowany do składania Radzie Ministrów corocznego raport z postępów w realizacji zobowiązań offsetowych. W przepisach końcowych ustawy offsetowej zapisano, iż w zakresie umów offsetowych podpisanych na potrzeby obronności i bezpieczeństwa państwa, nie obowiązują przepisy o ochronie konkurencji i konsumentów<sup>150</sup>.

Regulacje w zakresie offsetu zawarte są również w rozporządzeniu Rady Ministrów z dnia 24 sierpnia 2007 r. w sprawie regulaminu organizacyjnego Komitetu do Spraw Umów Offsetowych. Dokument ten zawiera regulacje wszystkich istotnych kwestii w zakresie funkcjonowania Komitetu do Spraw Umów Offsetowych<sup>151</sup>. Określa jednoznacznie jego strukturę, podaje sposób nominacji członków. Rozporządzenie wskazuje pośrednio zakres obowiązków, gdyż odsyła w tej kwestii do art. 21 ust. 1 ustawy z dnia 10 września 1999 r. o niektórych umowach kompensacyjnych zawieranych w związku z umowami dostaw na potrzeby obronności i bezpieczeństwa

---

<sup>148</sup> Art. 14, *Ustawy z dnia 10 września 1999 r. o niektórych umowach kompensacyjnych zawieranych w związku z umowami dostaw na potrzeby obronności i bezpieczeństwa państwa*, Dz. U. z dnia 8 października 1999 r., nr 80 poz. 903.

<sup>149</sup> Art. 17, 19, tamże.

<sup>150</sup> Art. 22, 25, tamże.

<sup>151</sup> Szerzej Komitet do Spraw Umów Offsetowych został omówiony w punkcie 2.2.1.

państwa. Rozporządzenie szczegółowo opisuje tryb zwoływania spotkań oraz sposób prowadzenia obrad<sup>152</sup>.

Kolejnym aktem prawnym zajmującym się zagadnieniem offsetu jest Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 18 maja 2007 r. w sprawie szczegółowych zasad zaliczania zobowiązań offsetowych zagranicznego dostawcy uzbrojenia lub sprzętu wojskowego na poczet wartości umowy offsetowej. W dokumencie tym wskazano wysokość mnożników offsetowych, ustalono, że dla zobowiązań bezpośrednich mieścić się będą w przedziale od 1,0 do 2,0 a dla zobowiązań pośrednich wynosić będą od 0,5 do 1,5. W rozporządzeniu wskazano w sposób szczegółowy sytuacje w których mnożniki mogą przyjmować wartość od 2,0 aż do 5,0. Tak wysokie mnożniki stosuje się do rozwiązań wyjątkowo korzystnych dla gospodarki lub dla bezpieczeństwa i obronności państwa. Ustalono mechanizm stosowania mnożników, Minister Gospodarki uzyskał prawo do umieszczania w założeniach do oferty offsetowej wykazu preferowanych trendów w zakresie lokowania zobowiązań offsetowych razem z przypisanymi im mnożnikami. Spis najchętniej widzianych kierunków lokowania zobowiązań może obejmować również wskazanie konkretnych propozycji zobowiązań w ramach offsetu. W założeniach do oferty offsetowej mają prawo znaleźć się również sugestie w zakresie przedmiotów zobowiązań offsetowych. Każde zobowiązanie offsetowe ma przypisany tylko jeden mnożnik. W sytuacji, gdy charakter przedmiotu zobowiązania wymaga zastosowania większej liczby mnożników istnieje taka możliwość, jednakże takie zdarzenie nie może nieść za sobą kumulacyjnego wykorzystywania mnożników offsetowych. Zagraniczny dostawca składa na ręce Ministra Gospodarki wniosek o zaliczenie wartości danego zobowiązania do wartości całej umowy offsetowej. Wniosek taki powinien składać się w szczególności z: wskazania zobowiązania offsetowego, jego przedmiotu, terminu w jakim ma być spełnione, wartości nominalnej zobowiązania, zastosowanych mnożników, wartości zobowiązania, wartości spełnionego zobowiązania oraz oświadczenia dostawcy zagranicznego, że zobowiązanie zostało wykonane zgodnie z warunkami umowy offsetowej. Wniosek musi zostać uzupełniony o kolejne dwa oświadczenia offsetobiorcy, pierwsze dotyczy wykonania zobowiązania z uwzględnieniem jego wartości nominalnej, drugie informuje o wykonaniu

---

<sup>152</sup> Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 24 sierpnia 2007 r. w sprawie regulaminu organizacyjnego Komitetu do Spraw Umów Offsetowych, Dz. U. z dnia 31 sierpnia 2007 r., nr 158 poz. 1107.



zobowiązania offsetowego. Minister właściwy do spraw gospodarki przed zaliczeniem zobowiązania do wartości umowy offsetowej może domagać się, aby dostawca zagraniczny dostarczył dodatkowe dokumenty i informacje, które pozwolą na ocenę poprawności uzasadnienia wniosku. Minister może wystąpić do biegłego rewidenta lub eksperta o opinię dotyczącą stopnia wykonania zobowiązania wchodzącego w skład umowy offsetowej. Przy zaliczaniu do wartości umowy offsetowej zobowiązań wynikających z umów podpisanych przez zagranicznego dostawcę na 3 lata przed złożeniem oferty offsetowej zastosowanie ma mnożnik w wysokości 0,3. Umowy takie nie są umowami dotyczącymi dostarczenia sprzętu wojskowego czy uzbrojenia. Wniosek o zaliczenie wykonania opisanych wcześniej umów na poczet wartości umowy offsetowej musi być składany łącznie z ofertą offsetową na ręce Ministra Gospodarki. Wniosek taki musi zawierać w sobie: wskazanie podmiotu, który był beneficjentem zobowiązania, określenie przedmiotu zobowiązania, podanie wartości nominalnej zobowiązania, zaproponowane mnożniki, ogólną wartość oraz czas jego wykonywania. Wniosek musi zostać uzupełniony o dokumenty świadczące o tym, że zobowiązanie zrealizowano, należy załączyć również oświadczenie złożone przez beneficjenta, potwierdzające realizację danego zobowiązania. Podczas procesu negocjacji umowy offsetowej, wniosek taki jest również brany pod uwagę z racji tego, że stanowi integralną część przedstawionej oferty offsetowej<sup>153</sup>.

Rozporządzenie z dnia 18 maja 2007 r. dotyczące zasad zaliczania zobowiązań offsetowych, zawiera także wskazanie ograniczenia w zakresie użycia zagranicznych materiałów i komponentów, wykorzystywanych do wywiązania się ze zobowiązania. Dotyczy to zobowiązań nabycia wyrobów lub usług, w tych sytuacjach limit zagranicznych materiałów i komponentów stanowi osiemdziesiąt procent nominalnej wartości zobowiązania. Pochodzenie materiału lub komponentu jest równoznaczne z pochodzeniem jego wytwórcy. Wytwórca to podmiot, u którego dokonano ostatniej ważnej pod względem technicznym lub technologicznym zmiany w materiale lub komponentcie. Jeżeli limit osiemdziesięciu procent zostanie przekroczony, nie ma możliwości zaliczenia nabycia takich materiałów i komponentów w ramy zobowiązania offsetowego. W przypadku, gdy wartość materiałów zagranicznych w liczbie zakupów

---

<sup>153</sup> *Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 18 maja 2007 r. w sprawie szczegółowych zasad zaliczania zobowiązań offsetowych zagranicznego dostawcy uzbrojenia lub sprzętu wojskowego na poczet wartości umowy offsetowej*, Dz. U. z dnia 5 lipca 2007 r., nr 90 poz. 612.

dóbr i usług nie przekracza dwudziestu procent, zalicza się całość wartości zakupionych towarów i usług. Jeśli wartość zagranicznych materiałów i komponentów znajduje się w przedziale od dwudziestu do osiemdziesięciu procent wartości zakupionych dóbr i usług, to wówczas wartość, która jest zaliczana na poczet wykonania zobowiązania offsetowego jest wartością tych towarów i usług pomniejszoną o przypisany im wskaźnik procentowy. W sytuacji, gdy przedmiot zobowiązania offsetowego zawierającego dobro, w którym niezbędne jest zastosowanie zagranicznych komponentów i materiałów w wysokości przekraczającej osiemdziesiąt procent, Minister Gospodarki ma prawo sam wskazać wartość zaliczenia zobowiązania<sup>154</sup>.

Zagadnienie offsetu jest też regulowane za pomocą Rozporządzenia Ministra Obrony Narodowej z dnia 13 grudnia 2007 r. w sprawie wykazu uzbrojenia i sprzętu wojskowego, którego zakup jest objęty obowiązkiem zawarcia umowy offsetowej. Jak sam tytuł rozporządzenia wskazuje, akt ten podaje szczegółowo wszystkie rodzaje uzbrojenia i sprzętu wojskowego, którego nabycie wiąże się z koniecznością zastosowania offsetu. Wszystkie rodzaje uzbrojenia i sprzętu wojskowego zostały podzielone na dwadzieścia pięć grup i umieszczone w wykazie dołączonym do rozporządzenia<sup>155</sup>. W dokumencie zawarto również szereg definicji terminów, które pojawiły się w wykazie, ma to pomóc uniknąć nieporozumień w zakresie interpretacji pojęć<sup>156</sup>.

Na mocy decyzji Rady Ministrów podjętej 16 maja 2006 r. Polska przystąpiła do „Międzynarodowego Reżimu Stymulującego Konkurencyjność Europejskiego Rynku Obronnego”, który został ukonstytuowany Kodeksem Postępowania w Zakresie Zamówień Obronnych. Unia Europejska podniosła starania o to, aby zbliżyć wymogi dotyczące offsetu w państwach członkowskich. W związku z tym pracę podjęła Grupa Robocza do spraw Offsetu działająca przy Europejskiej Agencji Obrony. Prace Grupy miały na celu stworzenie Kodeksu Postępowania w Zakresie Offsetu oraz zbudowanie mechanizmu nadzorowania i raportowania implementacji tego Kodeksu. Od 2008

---

<sup>154</sup> Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 18 maja 2007 r. w sprawie szczegółowych zasad zaliczania zobowiązań offsetowych zagranicznego dostawcy uzbrojenia lub sprzętu wojskowego na poczet wartości umowy offsetowej, Dz. U. z dnia 5 lipca 2007 r., nr 90 poz. 612.

<sup>155</sup> Szerzej rodzaje uzbrojenia i sprzętu wojskowego, których zakup jest objęty obowiązkiem offsetu, zostaną omówione w podrozdziale 3.2.2.

<sup>156</sup> Rozporządzenie Ministra Obrony Narodowej z dnia 13 grudnia 2007 r. w sprawie wykazu uzbrojenia i sprzętu wojskowego, którego zakup jest objęty obowiązkiem zawarcia umowy offsetowej, Dz. U. z dnia 24 maja 2007 r., nr 242 poz. 1775.

r. Polskę w pracach nad tym projektem reprezentowało Ministerstwo Gospodarki. Rada Sterująca Europejskiej Agencji Obrony przyjęła Kodeks Postępowania w Zakresie Offsetu 24 października 2008 r. Przyjęcie przez Polskę Kodeksu stanowi dowód aktywnego brania przez nią udziału w Europejskiej Polityce Bezpieczeństwa i Obrony, przyczynia się również do pozytywnego oddziaływania na polską branżę obronną. Większość zasad zawartych w Kodeksie Postępowania w Zakresie Offsetu jest zbieżnych z przyjętymi przez Polskę rozwiązaniami prawnymi w zakresie offsetu. Dostosowań w polskim prawodawstwie będzie wymagała wprowadzona w Kodeksie zasada dotycząca limitu wartości offsetu do poziomu stu procent wartości, na jaką opiewa umowa dostawy<sup>157</sup>.

### **3.2. INSTYTUCJE UCZESTNICZĄCE W ZAWIERANIU UMÓW OFFSETOWYCH W POLSCE**

Cechą charakterystyczną transakcji offsetowej jest konieczność uczestniczenia w niej strony państwowej. Skarb Państwa będący stroną umowy jest reprezentowany przez ministra właściwego do spraw gospodarki. Rada Ministrów za każdym razem musi zatwierdzić podpisanie umowy offsetowej oraz wykonanie zobowiązań w niej zawartych. Znaczącą rolę w procesie zawierania umów offsetowych odgrywają dwie instytucje: Komitet do Spraw Umów Offsetowych i Departament Programów Offsetowych. Obydwa gremia mają jasno określone kompetencje i zadania<sup>158</sup>.

Komitet do Spraw Umów Offsetowych ma obowiązek czuwania nad merytoryczną stroną umów offsetowych. Umowy muszą wpływać pozytywnie na stan bezpieczeństwa i obronność państwa. W kwestiach dotyczących offsetu, Komitet ma wspomagać ministra właściwego do spraw gospodarki. Komitet do Spraw Umów offsetowych wydaje opinie i analizuje dokumenty, które tematycznie są związane z zagadnieniem offsetu<sup>159</sup>.

Departament Programów Offsetowych działa przy Ministerstwie Gospodarki. Stanowi on strukturę, w ramach której toczą się prace w zakresie offsetu. Departament ma w swych kompetencjach sporządzanie projektów umów offsetowych, dotyczących

---

<sup>157</sup> <http://mg.gov.pl>, z dnia 5.11.2010.

<sup>158</sup> M. H. Koziński, *Umowa offsetowa i inne formy udziału państwa w międzynarodowym obrocie gospodarczym*, op. cit., s. 81.

<sup>159</sup> *Vademecum offsetowe*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2009, <http://mg.gov.pl>, z dnia 5.11.2010, s. 40.

zakupu od zagranicznego dostawcy sprzętu wojskowego lub uzbrojenia. Departament Programów Offsetowych przeprowadza negocjacje w zakresie planowanych umów offsetowych oraz sprawdza poziom wywiązywania się ze zobowiązań zawartych w offsecie<sup>160</sup>.

### 3.2.1. Komitet do Spraw Umów Offsetowych

Komitet do Spraw Umów Offsetowych jest ciałem doradczym ministra właściwego do spraw gospodarki, w jego skład wchodzi przedstawiciele różnych ministerstw. Zatem Komitet tworzą wysłannicy następujących ministrów: gospodarki, finansów publicznych, Skarbu Państwa, spraw zagranicznych, spraw wewnętrznych, środowiska, pracy, transportu, łączności, zdrowia, rolnictwa i rozwoju wsi, Obrony Narodowej i nauki. W Komitecie zasiadają również delegaci Szefa Agencji Bezpieczeństwa Wewnętrznego oraz Prezesa Urzędu Zamówień Publicznych. Jeżeli wymaga tego sytuacja, w obradach Komitetu uczestniczyć może przedstawiciel Prezydenta Rzeczypospolitej Polskiej, ma on zapewnione prawo zabierania głosu. W niektórych sytuacjach udział w obradach Komitetu mogą brać przedstawiciele innych ministerstw oraz eksperci. Są oni zapraszani przez Przewodniczącego Komitetu, nie dysponują jednak prawem zabierania głosu<sup>161</sup>. Przewodniczący komitetu każdorazowo jest wyznaczany przez ministra właściwego do spraw gospodarki, a powołuje go i odwołuje Prezes Rady Ministrów. Minister ten również wnioskuje o wydelegowanie z poszczególnych ministerstw przedstawicieli, którzy wejdą w skład Komitetu<sup>162</sup>.

Komitet do Spraw Umów Offsetowych działa jedynie jako ciało doradcze, nie posiada statusu organu administracji państwowej. Komitet swoją działalnością ma wspierać ministra właściwego do spraw gospodarki, jest więc organem pomocniczym<sup>163</sup>. W kompetencjach Komitetu leży przeprowadzanie analiz i

---

<sup>160</sup> <http://mg.gov.pl>, z dnia 5.11.2010.

<sup>161</sup> Art. 20 Ustawy z dnia 10 września 1999 r. o niektórych umowach kompensacyjnych zawieranych w związku z umowami dostaw na potrzeby obronności i bezpieczeństwa państwa, Dz. U. z dnia 8 października 1999 r., nr 80 poz. 903.

<sup>162</sup> Ust. 3.1. Załącznika do Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 24 sierpnia 2007 r. w sprawie regulaminu organizacyjnego Komitetu do Spraw Umów Offsetowych, Dz. U. z dnia 31 sierpnia 2007 r. nr 158 poz. 1107.

<sup>163</sup> M. H. Koziński, *Umowa offsetowa i inne formy udziału państwa w międzynarodowym obrocie gospodarczym*, op. cit., s. 93.

wydawanie opinii. Ustawa offsetowa<sup>164</sup> (art. 21.) dokładnie określa zadania, jakie ma wykonywać Komitet, wprowadza podział na osiem grup. Po pierwsze do obowiązków komitetu należy wybranie najistotniejszych potrzeb offsetowych a następnie przedstawienie ich ministrowi właściwemu do spraw gospodarki. Drugim zadaniem jest analizowanie zobowiązań offsetowych z punktu widzenia zapotrzebowania i możliwości w zakresie inwestycji i innowacyjności, tak by w jak najwyższym stopniu stanowiły wartość dla interesów gospodarczych, bezpieczeństwa i obronności państwa. Komitet przedstawia ministrowi właściwemu do spraw gospodarki wnioski, jakie wynikają z analizy zobowiązań offsetowych dla interesu państwa<sup>165</sup>. Po czwarte organ ten wydaje opinie odnośnie założeń do ofert offsetowych, założenia te następnie są przedkładane zamawiającemu przez ministra właściwego do spraw gospodarki. Komitet opracowuje opinię ofert offsetowych, aby opinia była pozytywna oferta musi pozytywnie wpływać na gospodarkę, obronność lub bezpieczeństwo państwa. Taka opinia następnie trafia na ręce ministra właściwego do spraw gospodarki. Po szóste Komitet opiniuje sprawozdania, które minister gospodarki przedstawia Radzie Ministrów. Sprawozdania te dotyczą wywiązywania się zagranicznych dostawców z umowy offsetowej i są sporządzane co roku. Organ ten sporządza liczne opinie, których odbiorcą jest minister właściwy do spraw gospodarki. Opinie te dotyczą: zmiany statusu propozycji zobowiązania offsetowego na przyrzeczenie offsetowe, projektów umów offsetowych, procedury podpisania umowy offsetowej w przypadku negocjacji z jednym zagranicznym dostawcą, zmiany umowy offsetowej i zaliczania wykonania zobowiązań offsetowych na poczet wartości umowy offsetowej. Jako ósme zadanie Komitetu ustawa offsetowa wymienia możliwość wydawania innych opinii dla potrzeb Ministra Gospodarki, odnośnie problematyki offsetowej<sup>166</sup>.

W ramach Komitetu do Spraw Umów Offsetowych funkcjonuje stanowisko Sekretarza Komitetu, zajmuje je dyrektor komórki organizacyjnej funkcjonującej w Ministerstwie Gospodarki, która zapewnia zaplecze administracyjno-organizacyjne

---

<sup>164</sup> Ustawa z dnia 10 września 1999 r. o niektórych umowach kompensacyjnych zawieranych w związku z umowami dostaw na potrzeby obronności i bezpieczeństwa państwa, Dz. U. z dnia 8 października 1999 r., nr 80 poz. 903.

<sup>165</sup> *Vademecum offsetowe*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2009, ss. 40-41, <http://mg.gov.pl>, z dnia 5.11.2010.

<sup>166</sup> Art. 21 Ustawy z dnia 10 września 1999 r. o niektórych umowach kompensacyjnych zawieranych w związku z umowami dostaw na potrzeby obronności i bezpieczeństwa państwa, Dz. U. z dnia 8 października 1999 r., nr 80 poz. 903.

Komitetu. Sekretarz Komitetu przygotowuje projekty zawiadomień odnośnie terminu, miejsca, przebiegu obrad Komitetu, zapewnia również materiały niezbędne dla prawidłowego przebiegu tych spotkań. Opracowuje projekty ustaleń Komitetu oraz ich wykaz. Do zadań sekretarza należy też opracowanie projektu protokołu z posiedzeń oraz sprawozdania z działalności organu<sup>167</sup>.

Kompetencję w zakresie zwoływania i prowadzenia obrad Komitetu posiada przewodniczący lub jego zastępca. Obrady Komitetu przyjmują formę posiedzeń, decyzje zapadają bezwzględną większością głosów, przy równoczesnym spełnieniu warunku w zakresie obecności przynajmniej połowy Komitetu<sup>168</sup>. Informacja o terminie, miejscu i przebiegu posiedzeń powinna dotrzeć do członków Komitetu i innych zaproszonych przedstawicieli nie później niż pięć dni roboczych przed datą zwołania spotkania. W wyjątkowych sytuacjach istnieje możliwość, by Komitet zebrał się w trybie pilnym, zawsze jednak podaje się przyczynę konieczności nagłego zebrania<sup>169</sup>.

Osoba prowadząca spotkanie Komitetu prezentuje porządek, według którego obrady mają się toczyć. Przedstawia członkom Komitetu, protokół z poprzedniego posiedzenia, aby ci po zapoznaniu się z jego treścią, zatwierdzili go. W kompetencjach przewodniczącego leży zarządzenie głosowania, którego przedmiotem są wypracowane wcześniej ustalenia. Przyjmowanie ustaleń Komitetu może odbywać się w dwojaki sposób. Po pierwsze w formie opinii opatrzonej podpisami członków Komitetu, można zastosować też drugie rozwiązanie, jakim jest zapis do protokołu. Jeśli zaistnieje konieczność to Komitet może powoływać zespoły problemowe albo doradcze, by te opracowały ekspertyzy konieczne do realizacji zadań Komitetu. Przewodniczący Komitetu w uzasadnionych sytuacjach ma prawo ogłosić tryb obiegowy przyjmowania ustaleń. Oznacza to, że stanowiska są ustalane korespondencyjnie, termin, jaki obowiązuje członków Komitetu to cztery dni robocze. Decyzja zostaje podjęta, jeśli każdy z przedstawicieli wyraził zgodę w formie pisemnej, nie przedstawiając przy tym

---

<sup>167</sup> Załącznik do Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 24 sierpnia 2007 r. w sprawie regulaminu organizacyjnego Komitetu do Spraw Umów Offsetowych, Dz. U. z dnia 31 sierpnia 2007 r. nr 158 poz. 1107.

<sup>168</sup> M. H. Koziński, *Umowa offsetowa i inne formy udziału państwa w międzynarodowym obrocie gospodarczym*, op. cit., s. 94.

<sup>169</sup> Załącznik do Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 24 sierpnia 2007 r. w sprawie regulaminu organizacyjnego Komitetu do Spraw umów Offsetowych, Dz. U. z dnia 31 sierpnia 2007 r. nr 158 poz. 1107.

zastrzeżeń, oraz jeśli w wyznaczonym terminie nie wpłyną uwagi lub zastrzeżenia odnośnie projektu. W przypadku zaistnienia uwag i zastrzeżeń, przyjęcie ustalenia może mieć miejsce na posiedzeniu Komitetu, po ponownym rozpatrzeniu. Na każdym posiedzeniu Komitetu, następującym po przyjęciu ustaleń w trybie obiegowym, przewodniczący prezentuje wykaz ustaleń przyjętych przez Komitet<sup>170</sup>. Posiedzenia Komitetu mają charakter jawny, istnieje jednak możliwość wyłączenia jawności całego posiedzenia lub tylko części, uzasadniając tę decyzję charakterem omawianych spraw<sup>171</sup>. Po każdym spotkaniu Komitetu spisuje się protokół, który następnie każdy z członków musi sygnować swoim podpisem. Protokół jest dokumentem, do którego prawo wglądu przysługuje członkom Komitetu oraz osobom posiadającym upoważnienie Przewodniczącego. Roczne sprawozdanie z prac Komitetu jest spisywane do trzydziestego pierwszego marca każdego roku, następnie przekazuje się je na ręce ministra właściwego do spraw gospodarki<sup>172</sup>.

### **3.2.2. Departament Programów Offsetowych przy Ministerstwie Gospodarki**

Ministerstwo Gospodarki prowadzi działania w zakresie podpisywania umów offsetowych a następnie monitoruje ich realizację z uwzględnieniem procedur ISO. W ramach struktury Ministerstwa Gospodarki funkcjonuje Departament Programów Offsetowych, to on w rzeczywistości przygotowuje projekty umów offsetowych, które są podpisywane w celu poprawy obronności i bezpieczeństwa państwa. Jego zadaniem jest prowadzenie negocjacji z zagranicznym dostawcą uzbrojenia lub sprzętu wojskowego, a po zawarciu umowy Departament czuwa nad prawidłowym wywiązywaniem się ze zobowiązań przez zagranicznego dostawcę<sup>173</sup>. Departament Programów Offsetowych jest, zatem organem wykonującym zadania powierzone ministrowi właściwemu do spraw gospodarki odnośnie umów offsetowych. Departament od grudnia 2008 r. dysponuje certyfikatem zgodności w zakresie normy

---

<sup>170</sup> Załącznik do Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 24 sierpnia 2007 r. w sprawie regulaminu organizacyjnego Komitetu do Spraw umów Offsetowych, Dz. U. z dnia 31 sierpnia 2007 r. nr 158 poz. 1107.

<sup>171</sup> M. H. Koziński, *Umowa offsetowa i inne formy udziału państwa w międzynarodowym obrocie gospodarczym*, op. cit., s. 94.

<sup>172</sup> Załącznik do Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 24 sierpnia 2007 r. w sprawie regulaminu organizacyjnego Komitetu do Spraw Umów Offsetowych, Dz. U. z dnia 31 sierpnia 2007 r. nr 158 poz. 1107.

<sup>173</sup> <http://mg.gov.pl>, z dnia 5.11.2010.

PN-EN ISO 9001:2009<sup>174</sup>. Norma ta należy do szerokiego zbioru norm z serii ISO 9000, w Polsce wydał ją Polski Komitet Normalizacyjny. Norma stanowi podstawę wprowadzenia w życie i certyfikacji Systemu Zarządzania Jakością. System ten nadaje się do wdrożenia zarówno w przedsiębiorstwach produkujących dobra, świadczących usługi, jak i w administracji publicznej<sup>175</sup>. W związku z tym systemem zarządzania w Departamencie Programów Offsetowych całość obowiązków w zakresie zawierania umów offsetowych jak i kontroli zakresu wywiązywania się ze zobowiązań offsetowych pogrupowano w cztery procesy. Dokonano analizy w zakresie ryzyka związanego z korupcją, wyniki wykazały, iż jest ono niewielkie<sup>176</sup>.

Minister Gospodarki oraz Minister Spraw Wewnętrznych doradzają Ministrowi Obrony Narodowej przy pracy nad wykazem uzbrojenia i sprzętu wojskowego, zakup którego jest obwarowany obowiązkiem podpisania umowy offsetowej. Wykaz ten następnie wydaje w formie rozporządzenia Minister Obrony Narodowej<sup>177</sup>.

Minister właściwy do spraw gospodarki podczas negocjowania umowy offsetowej, zawsze ma na względzie, to by była ona korzystna dla Skarbu Państwa i jednocześnie tworzyła dobre warunki dla polskich przedsiębiorców, w zakresie realizacji zobowiązań. Umowy offsetowe przede wszystkim mają się przysłużyć rozwojowi i restrukturyzacji narodowej gospodarki. Umowa jest zawierana zawsze w ramach prawa krajowego funkcjonującego w danym czasie<sup>178</sup>.

Minister właściwy do spraw gospodarki ma za zadanie sporządzić tzw. założenia do oferty offsetowej, czyni to w momencie, gdy zostanie powiadomiony przez zamawiającego o toczącym się już, lub mającym się rozpocząć postępowaniu, które może pociągnąć za sobą konieczność zawarcia umowy offsetowej. Założenia do oferty offsetowej zawierają kierunki, jakie Skarb Państwa preferuje w zakresie zobowiązań offsetowych. Podają również kryteria, według których dokonywana będzie ocena oferty. W Założeniu muszą się znaleźć również kwestie wymogów formalnych

---

<sup>174</sup> *Vademecum offsetowe*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2009, s. 14, <http://mg.gov.pl>, z dnia 5.11.2010.

<sup>175</sup> <http://jakosc.biz.pl> z dnia 28.11.2010.

<sup>176</sup> *Vademecum offsetowe*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2009, s. 14, <http://mg.gov.pl> z dnia 5.11.2010.

<sup>177</sup> Art. 1, *Ustawy z dnia 10 września 1999 r. o niektórych umowach kompensacyjnych zawieranych w związku z umowami dostaw na potrzeby obronności i bezpieczeństwa państwa*, Dz. U. z dnia 8 października 1999 r., nr 80 poz. 903.

<sup>178</sup> *Vademecum offsetowe*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2009, s. 17, <http://mg.gov.pl>, z dnia 5.11.2010.



i prawnych w zakresie umowy offsetowej. Określa się też termin, w którym należy złożyć ofertę oraz formę, w jakiej należy to zrobić. Założenie do oferty offsetowej zawiera dane odnośnie czasu w ciągu, którego oferta offsetowa będzie oceniona oraz informacje dotyczące prognozowanego okresu negocjacji. Podczas pracy nad założeniami Minister Gospodarki przy ustalaniu kierunków lokowania offsetu, konsultuje się z ministrem właściwym do spraw obrony, Ministrem Skarbu Państwa, innymi ministrami, kierownikami urzędów, oraz polskimi przedsiębiorcami<sup>179</sup>. Ministerstwo Gospodarki zwraca się do przedstawicieli przemysłu obronnego, których działalność wykazuje związki z przedmiotem dostawy. Podmioty te mają szansę zaproponować propozycje zobowiązań offsetowych, niezwiązanych w żadnym stopniu z przedmiotem offsetu. Zobowiązania takie będą miały możliwość realizacji, gdyż leżą w zakresie działalności prowadzonej przez przyszłych dostawców. Sporządzone założenia do oferty offsetowej trafiają do Komitetu do Spraw Umów Offsetowych, by ten wydał o nich opinię<sup>180</sup>.

Minister Gospodarki formułuje procedurę, wedle której dojdzie do zawarcia umowy offsetowej. W tym celu prosi o opinie Komitetu do Spraw Umów Offsetowych i zamawiającego. W procedurze zawarcia umowy określa się: termin oddania zamawiającemu założeń do propozycji negocjacyjnej, termin na wpłynięcie propozycji negocjacyjnej, sposób konsultacji w zakresie propozycji z administracją państwową, zamawiającymi i offsetobiorcami, oraz zasady, wedle których będą odbywały się negocjacje<sup>181</sup>.

Oceny ofert offsetowych leżą również w kompetencjach ministra właściwego do spraw gospodarki. W tym celu wydaje zarządzenie na podstawie, którego zaczyna funkcjonować zespół do oceny ofert offsetowych. Jego skład tworzą przedstawiciele Ministerstwa Gospodarki oraz wysłannicy różnych urzędów i instytucji, rodzaj składu zespołu warunkuje przedmiot dostawy. Istnieje możliwość, aby zespół skorzystał z opinii ekspertów lub też porozumiał się z potencjalnymi offsetobiorcami. Ocena Oferty offsetowej jest dokonywana pod kontem wymogów formalno-prawnych, jeśli je

---

<sup>179</sup> *Vademecum offsetowe*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2009, ss. 17-18, <http://mg.gov.pl>, z dnia 5.11.2010.

<sup>180</sup> Tamże, s. 33.

<sup>181</sup> Art. 8 i 9 *Ustawy z dnia 10 września 1999 r. o niektórych umowach kompensacyjnych zawieranych w związku z umowami dostaw na potrzeby obronności i bezpieczeństwa państwa*, Dz. U. z dnia 8 października 1999 r., nr 80 poz. 903.

narusza to Minister Gospodarki ma prawo poprosić zagranicznego dostawcę o dokonanie uzupełnienia. Jeżeli Minister Gospodarki pozytywnie oceni ofertę i opinia Komitetu do Spraw Umów Offsetowych będzie również dobra, natychmiast o tym fakcie Ministerstwo Gospodarki powiadamia zamawiającego. Sam zamawiający decyduje o wyborze oferty dostawy i powiadamia ministerstwo<sup>182</sup>.

Kolejną kwestią, która leży w kompetencji Ministra Gospodarki jest ocena propozycji negocjacyjnej. Jest ona tworzona przez zamawiającego i przekazywana ministrowi właściwemu do spraw gospodarki. Wyznaczenie terminu złożenia dokumentu również należy do obowiązków ministra. Ocena propozycji jest dokonywana przez specjalnie powołaną do tego grupę roboczą, składa się ona z przedstawicieli Ministerstwa Gospodarki. W ramach konsultacji podejmuje się rozmowy z organami administracji publicznej, zamawiającymi i offsetobiorcami. Propozycja negocjacyjna jest oceniana pod kątem spełnienia wymagań formalnych i prawnych oraz w zakresie, w jakim realizuje oczekiwania przyszłych offsetobiorców. Minister Gospodarki nie zasięga w tym przypadku opinii Komitetu do Spraw Umów Offsetowych, po podjęciu decyzji zaprasza do negocjacji potencjalnego dostawcę<sup>183</sup>.

Minister Gospodarki by przeprowadzić negocjacje powołuje do tego zadania specjalną grupę, która nosi nazwę zespołu negocjacyjnego. Składa się on z przedstawicieli Ministerstwa Gospodarki i delegatów z innych instytucji administracji państwowej. Zadaniem zespołu jest przygotowanie umowy offsetowej. Za podstawy do rozpoczęcia negocjacji przyjmuje się: wcześniejsze przekazanie oferty offsetowej przez potencjalnego dostawcę i ocenienie jej przez ministra właściwego do spraw gospodarki. Negocjacje odbywają się według instrukcji negocjacyjnej, zawierającej podstawowe wytyczne. Rozmowy dotyczą przede wszystkim: wartości, na jaką opiewa umowa offsetowa, przedmiotu zobowiązań, wysokości mnożników i terminu w ciągu, którego zobowiązania mają zostać zrealizowane. Podczas pracy zespół negocjacyjny ma możliwość konsultacji z przyszłymi offsetobiorcami, co do wartości, przedmiotu, warunków i terminów realizacji umowy. Po zakończeniu negocjacji, zamawiający zostaje poinformowany o pozytywnym wyniku prac. Jeżeli nie uda się wypracować

---

<sup>182</sup> *Vademecum offsetowe*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2009, ss. 22-23, <http://mg.gov.pl>, z dnia 5.11.2010.

<sup>183</sup> Tamże, s. 25.

kompromisu w ramach przyjętego terminu, wówczas dochodzi do eliminacji zagranicznego dostawcy z postępowania<sup>184</sup>.

Po pozytywnym zaopiniowaniu umowy offsetowej przez Komitet do Spraw Umów Offsetowych, dokument ten zostaje podpisany przez Ministra Gospodarki, który reprezentuje Skarb Państwa. Podpis na umowie składa również przedstawiciel zagranicznego dostawcy<sup>185</sup>. Od momentu podpisania umowy minister właściwy do spraw gospodarki ma za zadanie prowadzić nadzór nad jej realizacją. W Momencie wywiązania się dostawcy zagranicznego ze zobowiązania, ma on obowiązek złożenia w trybie pilnym wniosku z prośbą, o zaliczenie tegoż zobowiązania offsetowego do wartości offsetowej. Do wniosku dołączone zostaje specjalne oświadczenie zagranicznego dostawcy i offsetobiorcy. W oświadczeniu tym znajduje się potwierdzenie wyrażone przez offsetobiorcę, odnośnie wartości zobowiązania, które wykonano, przedmiotu zobowiązania i termiu, w jakim wykonano zobowiązanie. Minister Gospodarki zleca Departamentowi Programów Offsetowych dokonanie kontroli wykonania zobowiązania offsetowego<sup>186</sup>. Osoby dokonujące kontroli mają prawo do zapoznania się z dokumentami finansowymi i handlowymi, powiązаныmi z przedmiotem zobowiązania. Mogą również sprawdzać pomieszczenia, które bezpośrednio wiążą się z realizacją warunków zobowiązania. Podczas kontroli dokumentacja potwierdzająca wywiązanie się ze zobowiązania może wyglądać dwojako. Jeżeli zobowiązanie dotyczy bezpośredniego nabycia towarów i usług wewnątrz granic Polski dokumentacja musi zawierać sześć elementów. Zbiór zamówień płatności i faktur sporządzonych przez offsetobiorcę odnośnie zobowiązania. Podpisane kontrakty, porozumienia i umowy między offsetodawcą lub offsetobiorcą. Kolejny element to oświadczenie wyrażone przez Zarząd offsetobiorcy, zawierające wskazanie sposobu rozliczania wydatków poniesionych na transport i ubezpieczenie towarów. Następne oświadczenie pokazujące, że transakcje wchodzące w skład zobowiązania nie są obciążone podatkiem VAT. Należy przedstawić również oświadczenie, na temat tego

---

<sup>184</sup> Art. 8 *Ustawy z dnia 10 września 1999 r. o niektórych umowach kompensacyjnych zawieranych w związku z umowami dostaw na potrzeby obronności i bezpieczeństwa państwa*, Dz. U z dnia 8 października 1999 r. nr 80 poz. 903.

<sup>185</sup> *Vademecum offsetowe*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2009, s. 29, <http://mg.gov.pl>, z dnia 5.11.2010.

<sup>186</sup> Art. 14 *Ustawy z dnia 10 września 1999 r. o niektórych umowach kompensacyjnych zawieranych w związku z umowami dostaw na potrzeby obronności i bezpieczeństwa państwa*, Dz. U z dnia 8 października 1999 r. nr 80 poz. 903.

jaki udział stanowią materiały i komponenty przekazane przez offsetodawcę, uwzględniając także, wartość tych nabytych zagranicą. Dokumentacja musi też zawierać określenie, w jakim czasie złożono pierwsze zamówienie oraz kiedy zapłacono za ostatnią fakturę dotyczącą zobowiązania. W przypadku, gdy zobowiązanie wiąże się z transferem technologii albo know-how trzeba przedstawić trzy dokumenty. Są to: zawarte umowy między offsetodawcą a offsetobiorcą odnośnie technologii lub know-how, dokumenty, które potwierdzą przekazanie technologii czy też know-how oraz dokumentację techniczną związaną z transakcją. Następnym krokiem jest opracowanie, opisującego otrzymane dokumenty, ustalenia i wnioski protokołu. Jeżeli w ciągu 14 dni od odebrania protokołu offsetobiorca niełoży odwołania od niego lub też nie zgłosi zastrzeżeń, informuje się zagranicznego dostawcę o wyniku kontroli. Jeżeli wypadła pozytywnie, rozpoczyna się proces zaliczenia realizacji zobowiązania w ramy umowy offsetowej. Następnym krokiem jest podpisanie przez zagranicznego dostawcę i ministra właściwego do spraw gospodarki protokołu, który oficjalnie potwierdza wywiązanie się ze zobowiązania offsetowego<sup>187</sup>.

Minister Gospodarki ma prawo po zaciągnięciu opinii Komitetu do Spraw Umów Offsetowych (jeśli jest pozytywna) do przyznania propozycji zobowiązania offsetowego, statusu przyrzeczenia offsetowego. Daje to możliwość, aby zobowiązanie w tym konkretnym kształcie, zostało włączone do podpisanej w przyszłości umowy offsetowej. By taka sytuacja zaistniała, konieczne jest złożenie wniosku przez zagranicznego dostawcę. Wniosek musi zawierać: propozycje zobowiązania, wskazany przedmiot, przedstawioną wartość i harmonogram wywiązywania się z umowy. Następnie wniosek taki podlega zaopiniowaniu przez Komitet do Spraw Umów Offsetowych, jeśli wyrazi on aprobatę, wówczas Minister Gospodarki może nadać status przyrzeczenia offsetowego, przedstawionej propozycji<sup>188</sup>.

---

<sup>187</sup> *Vademecum offsetowe*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2009, <http://mg.gov.pl>, ss. 36-37, z dnia 5.11.2010.

<sup>188</sup> Tamże, ss. 39-40.

## ROZDZIAŁ IV. TRANSAKCJA OFFSETOWA ZAKUPU SAMOLOTÓW DLA POLSKIEGO WOJSKA

### 4.1. OFERTY OFFSETOWE

Zgodnie z procedurami omówionymi wcześniej, rząd polski ogłosił termin, do którego firmy mogły składać oferty w zakresie dostawy dla polskiego wojska samolotów wielozadaniowych. Dzień 12 listopada 2002 r. był ostatnim momentem na złożenie propozycji. Uczestnictwo w przetargu na zakup samolotów wielozadaniowych dla polskiej armii zgłosiły trzy firmy: szwedzko-brytyjski Gripen International, francuski Dassault i amerykański Lockheed Martin. Szwedzko-brytyjska firma Gripen International przedstawiła ofertę offsetu i zaproponowała sprzedaż stronie polskiej samolotu Gripen<sup>189</sup>. Francuska propozycja składała się z dwóch ofert: pierwsza przygotowana przez firmy Dassault Aviation, Snecma i Thales współpracujące w zakresie produkcji samolotu Mirage, druga stworzona przez koncern MBDA, który miał dostarczyć uzbrojenie. Trzecia oferta została przedstawiona przez amerykański koncern Lockheed Martin wytwarzający samoloty F16<sup>190</sup>. Ministerstwo Gospodarki miało trzydzieści dni na dokonanie oceny poszczególnych ofert offsetowych. Następnie resort gospodarki miał obowiązek poinformować o swojej ocenie Ministerstwo Obrony Narodowej. Każda ze złożonych ofert mogła zdobyć maksymalnie 100 punktów. Walory taktyczno-techniczne mogły zostać ocenione na najwyżej 40 punktów, finansowe warunki oferty, takie jak: cena myśliwca i wyposażenia oraz koszty uzyskanego kredytu na zakup samolotu, mogły przysporzyć ofercie aż 45 punktów. Sam offset, który miał obejmować zakupy i transfer technologii pozwalał na zdobycie zaledwie 15 punktów<sup>191</sup>. Politycy podkreślali, że najważniejszą kwestią będzie wybór najlepszego samolotu dla polskiej armii, a niekoniecznie zawarcie najatrakcyjniejszego offsetu<sup>192</sup>.

Ostateczna decyzja w zakresie wyboru oferty została ogłoszona 27 grudnia 2002 r. Wybrano propozycję firmy Lockheed Martin, a zatem samolot F16 CD Block

---

<sup>189</sup> A. Adamczyk, M. L. Krogulski, *F16 na polskim niebie. Przetarg stulecia-kalendarium wyboru*, Ostrowski Arms, Warszawa 2003, s. 75.

<sup>190</sup> A. Gorzym, M. Henzler, *Pełne koperty*, „Polityka” 2002, nr 45.

<sup>191</sup> Tamże, „Polityka” 2002, nr 45.

<sup>192</sup> A. A. Adamczyk, M. L. Krogulski, *F16 na polskim niebie. Przetarg stulecia-kalendarium wyboru*, op. cit., ss. 132-133.

50/52<sup>193</sup>. Oferta amerykańska zdobyła 90 punktów na 100 możliwych do uzyskania. W przypadku zakupu myśliwców F16 rozpatrywano trzy warianty. Pierwszy zakładał zakup tańszych, ale starszych samolotów w wersji A i B, których cena jednostkowa wynosić miała od 6 do 8 mln USD. Druga możliwość stanowił zakup samolotów w wersji A i B ale zawierających ulepszenia, zastosowane już w nowszych modelach C i D, koszt tych samolotów szacowano na około 12 lub 14 mln USD. Trzeci wariant wiązał się z najwyższą ceną samolotu, która wynosić miała blisko 26 mln USD. Przedmiotem zakupu miały być najnowsze samoloty w wersji C i D<sup>194</sup>.

#### **4.1.1. Wybór samolotów dla polskiego wojska**

Polska podjęła decyzję o konieczności zakupu 48 nowoczesnych samolotów. Wybrane samoloty miały być uniwersalne i zdolne do wykonywania różnorodnych zadań. Myśliwce musiały eliminować wszystkie cele, ze znacznej odległości i niezależnie od panujących warunków. Samoloty powinny również precyzyjnie likwidować obiekty znajdujące się na ziemi jak i te będące na wodzie. Istotne było, by z ich pomocą możliwe stało się rozpoznanie wszechstronne danego terenu i wsparcie operacji przeprowadzanych przez wojska lądowe. System utworzony przez zakupione maszyny musiał chronić polską przestrzeń powietrzną przez długi okres czasu, działać jako element odstraszący i pomóc zrealizować zobowiązania płynące z członkostwa w NATO. Oceniając samoloty strona polska miała kierować się głównie trzema kryteriami. Pierwsze dotyczyło możliwości techniczno-taktycznych samolotu, musiała być zapewniona zgodność parametrów myśliwca z zadaniami, jakie stawiała przed nim taktyka wojskowa. Drugie kryterium wiązało się z wysokością kosztów uzyskania i użytkowania samolotu. Do tych kosztów zaliczano: wydatki na kupno, remonty, utrzymanie, eksploatację, szkolenie pilotów, uzbrojenie i urządzenia treningowe. Trzecie kryterium, któremu samolot musiał sprostać, to zdolność do współpracy w ramach NATO. W ramach sojuszu samoloty powinny mieć możliwość działania na jak największym obszarze. Wybór samolotu, którego parametry były dobrze znane w ramach państw NATO, pozwoliłby na użytkowanie go nawet daleko od granic kraju. W przypadku wyboru myśliwca mało znanego, jego funkcjonowanie musiałoby być

---

<sup>193</sup> A. A. Adamczyk, M. L. Krogulski, *F16 na polskim niebie. Przetarg stulecia-kalendarium wyboru*, op. cit., s. 149.

<sup>194</sup> Tamże, s. 45.

ograniczone do obszaru Polski, albo do obszaru, na którym będzie działała polska logistyka<sup>195</sup>. Poniesione wydatki na zakup samolotów miały stać się inwestycją w zakresie obronności Polski, jednocześnie ta inwestycja powinna pozytywnie wpłynąć na krajową gospodarkę. Konieczne było dokonanie wyboru między trzema samolotami: szwedzko-brytyjskim modelem Gripena JAS 39, francuskim Mirage 2000-5 i amerykańskim F16 C/D Block 50/52<sup>196</sup>.

Myśliwiec Gripen JAS 39 to samolot wielozadaniowy, wyposażony w silnik turbowentylatorowy Volvo Aero RM12 o mocy 54 kN (80 kN z dopalaniem)<sup>197</sup>. Gripen jest dopasowany do nowoczesnego sprzętu obsługi naziemnej, uzbrojenia posiadanego przez NATO, systemów łączności i identyfikacji. Istnieje możliwość tankowania paliwa w trakcie lotu. Przeciwnicy wyboru tego samolotu zaznaczali, iż do ceny jego zakupu trzeba będzie doliczyć również koszty dostępu do awioniki i uzbrojenia natowskiego. Jednocześnie Gripen był tani w eksploatacji w porównaniu do konkurujących z nim maszyn<sup>198</sup>.

Samolot Mirage 2000-5 zawierał wśród swojego wyposażenia m.in. radiolokator RDY, który daje możliwość wykrywania celów w powietrzu z odległości około 130 km. Urządzenie to wskazuje dane dotyczące nawet 24 potencjalnych celów, jednocześnie ma możliwość śledzenia 8 najgroźniejszych. Dodatkowo przesyła informacje do wszystkich pilotów uczestniczących w akcji, w zakresie celów wytypowanych do zniszczenia. Strona francuska podkreślała że ten samolot jest w stanie wykryć myśliwiec Mig-29 o 1 min. 29 s wcześniej a niżeli robi to Mig. Dodatkowo wskazywano, że Mig zlokalizuje samolot F16 o 29 s. wcześniej niż Gripena. Francuzi wskazywali na to, iż Amerykanie nie udostępniają kodów źródłowych do nowych wersji oprogramowania, które ma zastosowanie w awionice i uzbrojeniu. Strona francuska zapewniała, że ujawni takie kody<sup>199</sup>.

Myśliwiec F16 C/D Block 50/52 w opinii strony amerykańskiej miał być najbardziej dynamiczny. W ciągu 3,5 min. od startu rozwija prędkość 1,6 Ma (liczba Macha-prędkość dźwięku). W ciągu tego samego czasu JAS-39 i Mirage 2000-5 osiągają zaledwie 1,09 Ma. Wskazywano, że samolot ma możliwość przenoszenia

---

<sup>195</sup> A. Karkoszka, *Polatać czy pomyśleć*, „Polityka” 2002, nr 32.

<sup>196</sup> J. Zemke, *Myśleć i latać*, „Polityka” 2002, nr 35.

<sup>197</sup> <http://airfighters.pl>, z dnia 10 lutego 2011.

<sup>198</sup> A. Gorzym, M. Henzler, *Pełne koperty*, op. cit.

<sup>199</sup> Tamże.

ponad stu rodzajów uzbrojenia, jednocześnie może zabrać dodatkowe zbiorniki napełnione paliwem, oraz zasobniki mające wyposażenie celownicze, rozpoznawcze i nawigacyjne<sup>200</sup>. Wśród zalet samolotu wymieniano znaczą wytrzymałość konstrukcji, która nawet przy pełnych zbiornikach z paliwem, jest w stanie przetrwać przyspieszenie dziewięciokrotnie wyższe od ziemskiego<sup>201</sup>. Jedyne ograniczenie stanowi stopień wytrzymałości pilota. Negatywnie oceniano brak systemu nocnej niskopułapowej nawigacji oraz podświetlenia potencjalnych celów podczerwienią. System ten nazywany LANTRIN był wśród wyposażenia myśliwca F16 Block 40/42<sup>202</sup>.

**Tabela 2. Zestawienie parametrów samolotów uczestniczących w przetargu na myśliwiec wielozadaniowy dla polskiej armii.**

Rodzaj samolotu	Gripen JAS-39C	Mirage 2000-5	F16 C/D Block 50/52
<b>Rozpiętość</b>	8,4 m	9,13 m	8,08 m
<b>Długość</b>	14,01	13,46 m	15,3 m
<b>Wysokość</b>	4,5 m	5,2 m	7,57 m
<b>Powierzchnia nośna</b>	41,0 mkw	41,0 mkw	28,9 mkw
<b>Masa własna</b>	6000 kg	7500 kg	8437 kg
<b>Maksymalna masa podwieszeń</b>	4800 kg	6300 kg	9072 kg
<b>Prędkość maksymalna</b>	2,0 Ma	2,2 Ma	2,0 Ma

Źródło: Zestawienie własne na podstawie: A.Gorzym, M. Henzler, *Pełne koperty*, „Polityka” 2002, nr 45.

<sup>200</sup> A. Gorzym, M. Henzler, *Pełne koperty*, op. cit.

<sup>201</sup> A. Wasilewski, *Samolot myśliwski F16*, Dom Wydawniczy Bellona i Agencja Wydawnicza CB, warszawa 2001, s. 19.

<sup>202</sup> A. Adamczyk, M. L. Krogulski, *F16 na polskim niebie. Przetarg stulecia-kalendarium wyboru*, op. cit., s. 218.



Informacje zawarte w tabeli stanowią zaledwie część cech charakteryzujących podane samoloty. Jak wynika z tabeli myśliwiec Gripen ma najmniejszą wysokość i jest najlżejszy. Samolot Mirage posiada największą rozpiętość, jego długość jest najmniejsza w porównaniu do pozostałych ocenianych myśliwców a powierzchnia nośna jest taka sama jak Gripena. Samolot F16 rozpiętość ma niewiele większą od Gripena, natomiast jest najdłuższy. Jest najwyższy, ale jednocześnie ma najmniejszą powierzchnię nośną. Wszystkie wspomniane parametry samolotów nie są, aż tak bardzo istotne. Szczególnie ważne są natomiast kolejne dwa parametry, a mianowicie: maksymalna masa podwieszeń i prędkość maksymalna. Najwyższą masę podwieszeń posiada myśliwiec F16 i to on ma możliwość podwieszenia największej liczby broni, (porównaj tabela nr 2) najslabszy okazał się Gripen. Najwyższą prędkość maksymalną może rozwinąć Mirage, Gripen i F16 ustępują mu o 0,2 Ma<sup>203</sup>. Liczba Macha określa relację między prędkością rzeczywistą samolotu a prędkością dźwięku występującą w warstwie powietrza, która otacza statek powietrzny. Różnica 0,2 Ma jest znacząca, biorąc pod uwagę fakt, że prędkość osiągana przez myśliwiec stanowi jeden z głównych czynników determinujących wybór konkretnego samolotu<sup>204</sup>.

#### 4.1.2. Propozycje zobowiązań offsetowych

Zgodnie z informacjami podanymi wcześniej, na złożenie ofert dotyczących sprzedaży samolotów wielozadaniowych dla polskiej armii zdecydowały się trzy firmy: amerykański Lockheed Martin, francuski Dassault Aviation i szwedzko-brytyjski Gripen International<sup>205</sup>.

Amerykanie w swojej ofercie offsetowej zawarli możliwość sprzedaży myśliwca F16 C/D Block 50/52 i przedstawili propozycje zamówień kompensujących zakup. Odstąpili od chęci sprzedaży Polsce starych i użytkowanych myśliwców F16 A/B, zaoferowali najnowsze samoloty, którymi w tamtym okresie nie dysponowały żadne siły powietrzne. Cena samolotów miała się mieścić w kwocie 3,8 mld USD<sup>206</sup>. Prezydent Stanów Zjednoczonych zwrócił się do Kongresu z wnioskiem o przyznanie pożyczki dla Polski w wysokości pokrywającej całą cenę samolotów. Kongres

---

<sup>203</sup> A. Gorzym, M. Henzler, *Pełne koperty*, op. cit.

<sup>204</sup> <http://heading.pata.pl>, z dnia 16.03.2011.

<sup>205</sup> A. Gorzym, M. Henzler, *Pełne koperty*, op. cit.

<sup>206</sup> A. Adamczyk, M. L. Krogulski, *F16 na polskim niebie. Przetarg stulecia-kalendarium wyboru*, op. cit., s. 131.

pozytywnie rozpatrzył wniosek, spłata pożyczki została rozłożona na piętnaście lat, z tym, że raty w ciągu pierwszych ośmiu lat nie musiały być spłacane. Według przekazanych informacji strona polska miała również otrzymać zintegrowane z myśliwcem systemy uzbrojenia. Należały do nich: nowoczesne rakiety powietrze-ziemia i powietrze-powietrze. Obiecywano również wsparcie logistyczne, szkolenia dla pilotów i obsługi technicznej. Polska miała uzyskać możliwość wzięcia udziału w programie sprzedaży za granicę sprzętu wojskowego (Foreign Military Sales) i w programie korzyści ekonomicznych. Amerykanie proponowali również złożenie zamówienia w Stoczni Szczecińskiej. Zamówienie miało dotyczyć zakupu sześciu statków o wartości 150 mln USD<sup>207</sup>. Oferta amerykańska przewidywała około osiemdziesięciu projektów offsetowych, których wartość miała wynosić 8 mld USD. Jeśli propozycja amerykańska zostałaby wybrana, offset miał być lokowany w przemysłach: zbrojeniowym, lotniczym, motoryzacyjnym, petrochemicznym, stoczniowym, energetycznym a także w rolnictwie, telekomunikacji i energetyce<sup>208</sup>. Wśród firm, które miały odnieść korzyści z offsetu wymieniano: Radwar, Mesko, PZL Mielec, PZL Świdnik, Instytut Lotnictwa, Wojskowe Zakłady Lotnicze w Warszawie i w Bydgoszczy, Rafineria Gdańska i Opel Polska. Końcowy montaż samolotów miał się odbywać w Wojskowych Zakładach Lotniczych nr 4 w Warszawie<sup>209</sup>. Jeszcze przed oficjalnie złożoną ofertą, przedstawicielstwo Grupy Przemysłowej F16 starało się zawrzeć z firmami polskimi jak najwięcej porozumień o współpracy w ramach offsetu. Dyrektor programu F16 podawał, że wartość tych porozumień osiągnęła kwotę około 8 mln USD, co miało stanowić dwieście procent obowiązkowego offsetu<sup>210</sup>.

Szwedzko-brytyjski Gripen International proponował sprzedaż samolotu JAS-39C Gripen oraz szereg porozumień kompensacyjnych. Firma ujawniła, że zawarła jeszcze przed złożeniem oferty umowy produkcyjne z dwunastoma polskimi przedsiębiorstwami<sup>211</sup>. Szef sprzedaży i marketingu firmy Gripen International twierdził, że realizowane są już w Polsce projekty o łącznej wartości 250 mln USD. Cena zakupu samolotu szwedzko-brytyjskiego miała wynosić 3,13 mld USD, co

---

<sup>207</sup> A. Adamczyk, M. L. Krogulski, *F16 na polskim niebie. Przetarg stulecia-kalendarium wyboru*, op. cit., s. 135.

<sup>208</sup> M. Ostrowski, *Jest interes do zrobienia*, „Polityka” 2003, nr 4.

<sup>209</sup> Tamże, ss. 131-132.

<sup>210</sup> A. Gorzym, M. Henzler, *Pełne koperty*, op. cit.

<sup>211</sup> W. Łuczak, J. Paradowska, *Samolot z przyczepą*, „Polityka” 2002, nr 17.

oznaczało, że jest najniższa z oferowanych. Przedsiębiorstwo Gripen International w ofercie zawarło blisko osiemdziesiąt pięć projektów offsetowych, których wartość oszacowano na 8 mld Euro<sup>212</sup>. Jedna trzecia projektów przygotowanych w tej ofercie miała być realizowana w regionach o wysokim bezrobociu. Inwestycje w polską gospodarkę były planowane na okres blisko trzydziestu lat. Najwięcej korzyści miały odnieść województwa: mazowieckie, śląskie i dolnośląskie. W związku z inwestycjami zakładano stworzenie blisko pięćdziesięciu tysięcy miejsc pracy, połowę z tego miała zapewnić firma General Electric<sup>213</sup>. Spółka Gripen miała w planach zainwestowanie kwoty 800 mln Euro w projekt wytwarzania podzespołów i montażu finalnego myśliwców Gripen. Miało mieć to miejsce w zakładach lotniczych zlokalizowanych w Mielcu i Świdniku. Zakładano również włączenie się firmy Gripen International w produkcję amunicji w firmie Mesco w Skarżysku Kamiennej. Wśród projektów przewidywano: współpracę przy rozpoczęciu wytwarzania tankowców w Stoczni Gryf w Szczecinie, inwestycje w stworzenie silników nowej generacji do okrętów, budowę w Siewierzu fabryki sprzętu AGD i otwarcie produkcji koparko-ladowarek pod Wrocławiem. Planowano współpracę Uniwersytetu Gripena z Wojkową Akademią Techniczną, Politechniką Warszawską i Instytutami Lotnictwa i Medycyny Lotniczej. Wszystkie te placówki naukowe miały rozwijać myśl techniczną i wprowadzać innowacyjne technologie. Elektrolux zaproponował w ramach offsetu inwestycje w wysokości 35-40 mln Euro i stworzenie około sześciuset miejsc pracy<sup>214</sup>. Firmy Mc Rover i Volvo AB planowały inwestycje w warszawskim zakładzie Daewoo FSO<sup>215</sup>. Przedsiębiorstwo Ericsson zaproponowało podpisanie umów z wytwórcami radarów w Polsce. Producenci Gripena informowali o możliwości udzielenia Polsce kredytu na zakup myśliwców. Kredyt miał być gwarantowany przez brytyjski i szwedzki rząd, a jego warunki miały być porównywalne z tymi proponowanymi przez konkurentów z USA i Francji<sup>216</sup>.

Oferta złożona przez Francuzów obejmowała sprzedaż samolotów Mirage 2000-5 oraz szereg zobowiązań kompensacyjnych. Zakup samolotu mógł być

---

<sup>212</sup> A. Adamczyk, M. L. Krogulski, *F16 na polskim niebie. Przetarg stulecia-kalendarium wyboru*, op. cit., s. 134.

<sup>213</sup> Tamże, s. 143.

<sup>214</sup> Tamże, s. 145.

<sup>215</sup> Tamże, s. 147.

<sup>216</sup> A. Gorzym, M. Henzler, *Pełne koperty*, op. cit.

sfinansowany z pożyczki udzielonej Polsce. Pożyczka miała posiadać gwarancję rządu francuskiego i oprocentowanie w wysokości 3,4 procenta. Oferta francuska zawierała sześćdziesiąt sześć projektów w ramach offsetu bezpośredniego, co stanowiło 65 procent wartości całego offsetu. W ramach offsetu pośredniego przewidywano siedemnaście projektów, których wartość stanowiła 35 procent wartości całej umowy offsetowej. Istniała możliwość utworzenia około dwudziestu tysięcy miejsc pracy. Francuzi wyrazili chęć złożenia zamówienia na cztery kontenerowce, istniała możliwość rozszerzenia zamówienia o kolejne pięć sztuk. Zakładano rozpoczęcie w przyszłości produkcji elementów wykorzystywanych w budowie pasażerskich liniowców. Proponowano inwestowanie w biopaliwa i wsparcie Zarządu Dróg w postaci przekazania know-how. Program offsetowy zawierał również koncepcje pomocy Polsce w zakresie pozyskiwania środków UE z funduszy przeznaczonych dla państw starających się o członkostwo. Strona francuska zakładała wspólne sporządzanie ze stroną polską dokumentów pomocniczych i formularzy, tak by były zgodne z normami i przepisami UE<sup>217</sup>. Francja miała w planach ocenę stanu polskich dróg i przeprowadzenie remontów z wykorzystaniem nowoczesnych technologii. W ramach offsetu pośredniego miała w Polsce odbywać się produkcja i montaż części samolotów Mirage 2000-5 i Falcon. W kraju planowano wytwarzać części silnikowe i montować silniki M53 P2. Francja zamierzała w fabrykach polskich wyposażyć w nowe silniki samoloty Iryda M93M<sup>218</sup>. Jedna z firm zależnych od koncernu Dassault planowała uczestnictwo w budowie fabryki estrów rzepakowych. Francuzi nie czekając na rozstrzygnięcie przetargu rozpoczęli inwestycje w Polsce. Dassault zawarł umowę z Polskimi Zakładami Lotniczymi Świdnik na budowę czterdziestu czterech kabin wykorzystywanych w myśliwcach Mirage. Kontrakt zawarto również na wyprodukowanie dwustu kompletów lotek przeznaczonych dla samolotów Falcon. Zakłady Snecma kooperują z fabrykami WSK PZL Rzeszów, Świdnik, Mielec, Hydral i Kalisz. W 2001 r. otwarto w Sędziszowie Małopolskim spółkę Snecma Polska. Firma Thales współpracowała już od pewnego czasu z Radmorem i Radwarem. Wspólnie podejmowano działania w zakresie badań i ewolucji systemów walki radioelektronicznej oraz systemów pocisków ochrony przeciwlotniczej. MBDA

---

<sup>217</sup> A. Adamczyk, M. L. Krogulski, *F16 na polskim niebie. Przetarg stulecia-kalendarium wyboru*, op. cit., ss.147-148.

<sup>218</sup> Tamże, s. 135.

planowała przekazanie Polsce technologii wykorzystywanej do produkcji pocisków kierowanych. Polska miała również otrzymać wyłączną licencję w zakresie wytwarzania wyrzutni rakiet MICA. Zaplanowano uruchomienie serwisu sprzętu i uzbrojenia MBDA w Polsce. W tym zakresie partnerami miały być ZM Mesko i WSK PZL Warszawa. Strona francuska chciała dokonać inwestycji i przekazać technologię do takich gałęzi przemysłu jak: włókienniczy, spożywczy, drzewny, stocznioowy, metalurgiczny, farmaceutyczny i chemiczny. Istniały plany utworzenia funduszu inwestycyjnego, którego celem miała być pomoc w unowocześnianiu i restrukturyzacji przemysłu w Polsce. Zastanawiano się nawet nad utworzeniem firmy, która odpowiadałaby za promocję eksportu polskich dóbr i usług. Francja chciała również inwestować w naukę, zarówno w nowe projekty badawcze jak i w te już rozpoczęte<sup>219</sup>.

#### 4.2. POLSKO-AMERYKAŃSKI OFFSET

Po wyborze przez Polskę oferty amerykańskiej nadal odbywały się rozmowy między stroną polską i amerykańską, w wyniku których zmniejszono liczbę zobowiązań i zweryfikowano zaproponowane przez LMC mnożniki. W sposób precyzyjny wskazano przedmiot, zakres oraz harmonogram realizacji zobowiązań offsetowych. Wszystkie zmiany, jakie wprowadzono nastąpiły w wyniku decyzji podjętych podczas negocjacji oraz na skutek konieczności uszczegóławiania poszczególnych projektów. Warunki umowy offsetowej w ciągu okresu jej realizacji ulegały dalszym zmianom z części projektów zrezygnowano i wprowadzono nowe zobowiązania<sup>220</sup>.

18 kwietnia 2003 r. podpisano cztery umowy: umowę dotyczącą dostarczenia samolotów F16 (umowa główna), umowę w zakresie finansowania zakupu amerykańskich maszyn, umowę odnośnie pożyczki otrzymanej przez Polskę od rządu amerykańskiego i umowę offsetową, która zobowiązywała stronę amerykańską do inwestycji w gospodarkę polską<sup>221</sup>. Realizacja umowy w zakresie dostarczenia samolotów F16 mogła być możliwa tylko wówczas, gdy nastąpi zawarcie umowy offsetowej. Firma Lockheed Martin Corporation (LMC) miała dostarczyć

---

<sup>219</sup> A. Gorzym, M. Henzler, *Pełne koperty*, op. cit.

<sup>220</sup> *Informacja o wynikach kontroli realizacji zobowiązań offsetowych wynikających z kontraktu na zakup samolotów F16*, NIK, Warszawa 2009, s. 22, <http://nik.gov.pl>, z dnia 20.02.2011.

<sup>221</sup> A. Adamczyk, *F16 na polskim niebie. Przetarg stulecia-kalendarium wyboru*, op. cit., s. 201.

48 wielozadaniowych samolotów dla polskiego lotnictwa<sup>222</sup>. Koszt nabycia samolotów wyniósł 3 532 mln USD. W skład umowy wchodziło 118 przedmiotów dostaw, pierwsza i druga pozycja dotyczyła myśliwców a kolejne 116 pozycji obejmowało m.in.: silniki zapasowe, bomby kierowane laserowo, nabełmowe wskaźniki celów, zasobniki rozpoznawcze, pociski kierowane, symulatory, instrukcje obsługi i pomoce szkoleniowe. Samoloty były dostarczane w okresie od 2006 r. do 2008 roku w kilku etapach<sup>223</sup>.

#### **4.2.1. Warunki polsko-amerykańskiej umowy offsetowej z 2003 r.**

W dniu 18 kwietnia 2003 r. podpisano umowę offsetową pomiędzy Skarbem Państwa a korporacją Lockheed Martin. Zagraniczny dostawca w pełni odpowiadał za kompleksowe wykonanie głównych elementów umowy. Umowa offsetowa opiewała na kwotę 6 028 mln USD, jest to wartość zobowiązań offsetowych z uwzględnieniem ustalonych mnożników offsetowych. Czas realizacji zobowiązań offsetowych wynosił dziesięć lat. Wartość, na jaką opiewała umowa offsetowa była niezależna od sumy zobowiązań offsetowych, które Skarb Państwa przyjął lub w trakcie trwania offsetu miał zatwierdzić. Według danych dostępnych w dniu 31 grudnia 2008 r. suma wartości wszystkich zobowiązań wynosiła 9 738 mln USD<sup>224</sup>. Rozliczenie dostawcy zagranicznego z wykonania umowy odbywało się w trzech etapach. W pierwszym etapie, który kończył się w 2006 r. zagraniczny dostawca miał wywiązać się ze zobowiązań, o wartości offsetowej wynoszącej 3 000 mln USD. W drugim etapie przewidzianym na lata 2007-2009, firma LMC miała zrealizować zobowiązania o wartości 2 000 mln USD. W trzecim etapie realizacji podlegać miały zobowiązania offsetowe o łącznej wartości 1 028 mln USD, termin ich wykonania upływa z końcem 2013 r. Zobowiązania offsetowe bezpośrednie, zgodnie z przepisami obowiązującymi w Polsce w zakresie zawierania umów offsetowych powinny stanowić minimum 50 % wartości całej umowy<sup>225</sup>.

Umowa offsetowa zawarta z LMC różniła się od oferty złożonej przez stronę amerykańską. W ofercie offsetowej zaproponowano 86 zobowiązań offsetowych,

---

<sup>222</sup> M. Henzler, *Czy leci z nami offset?*, „Polityka” 2003, nr 7.

<sup>223</sup> Tamże, s.193.

<sup>224</sup> S. Jarosz, *Wystąpienie pokontrolne*, Warszawa 2009, s. 1, <http://mg.gov.pl>, z dnia 12.11.2010.

<sup>225</sup> *Informacja o wynikach kontroli realizacji zobowiązań offsetowych wynikających z kontraktu na zakup samolotów F16*, NIK, Warszawa 2009, s. 4, <http://nik.gov.pl>, z dnia 20.02.2011.

których wartość szacowano na 9 265 830 tys. USD. W ramach offsetu bezpośredniego realizowanych miało być 49 zobowiązań, offsetu pośredniego dotyczyło zaś 37 zobowiązań. Umowa podpisana w 2003 r. zawierała 44 projekty offsetowe, których wartość wynosiła 12 613 140 tys. USD ( wartość z uwzględnieniem mnożników offsetowych). W ramach offsetu bezpośredniego przewidziano 16 projektów o wartości 4 897 260 tys. USD. W zakresie offsetu pośredniego zaplanowano 28 projektów o wartości 7 715 880 tys. USD.<sup>226</sup> W ciągu dziesięciu lat firma LMC miała zainwestować dużą kwotę pieniędzy w przemysł: stoczniowy, hutniczy, elektroniczny, telekomunikacyjny, motoryzacyjny oraz w rolnictwo. Poszczególne zagraniczne firmy zobowiązywały się do zakupu od polskich przedsiębiorstw konkretnych produktów albo też do przekazania określonym partnerom polskim technologii produkcji. Polska miała uzyskać pomoc w opracowywaniu różnych systemów łączności i zarządzania. Planowano wsparcie polskiego eksportu oraz restrukturyzację i modernizację wielu przedsiębiorstw. Strona amerykańska miała dokonać inwestycji kapitałowych i rzeczowych w polskim przemyśle<sup>227</sup>. Firmy zagraniczne miały rozpocząć w Polsce wytwarzanie swoich produktów, co powinno skutkować wzrostem zatrudnienia. Planowano również współpracę między placówkami naukowymi<sup>228</sup>.

Korporacja Textron miała być offsetodawcą aż w jedenastu projektach, które znalazły się w umowie podpisanej 18 kwietnia 2003 r. Textron zobowiązywał się do zakupu komponentów samolotów od trzech przedsiębiorstw: Polskich Zakładów Lotniczych Świdnik S.A., Polskich Zakładów Lotniczych Sp. z o.o. Mielec i Kombinatorium Polskich Zakładów Lotniczych Hydraul S.A. W ramach umowy Textron miał nabyć komponenty śmigłowców od PZL Świdnik S.A.. Huta Stalowa Wola S.A. miała otrzymać zlecenie na wyprodukowanie komponentów do przekładni hydraulicznych. Textron zobowiązał się do zakupu usług dotyczących obróbki mechanicznej, offsetobiorcami miały być Goodrich Krosno S.A. i WSK Gorzyce S.A. Kolejny projekt zakładał zakup okuwek części lotniczych od Zakładu Obróbki Plastycznej Świdnik S.A. Textron miał również nabyć od Pezetel-Melex Sp. z o.o. podzespoły samochodowe.

---

<sup>226</sup> S. Jarosz, *Wystąpienie pokontrolne*, Warszawa 2009, s. 5, <http://mg.gov.pl>, z dnia 12.11.2010.

<sup>227</sup> <http://nauka.gov.pl>, z dnia 15.12.2009.

<sup>228</sup> R. Grudzawski, *V Polsko-Amerykańska Konferencja Przemysłu Obronnego, Nauki i Technologii*, „Ekonomika i organizacja przedsiębiorstwa” 2003, nr 7, s. 101.

Przedmiotem projektu miał być również zakup wyrobów metalowych od Huty Stalowa Wola S.A. Textron miał nabyć od firmy Alpha Sp. z o.o. aluminiowe elementy<sup>229</sup>.

Natomiast w ośmiu projektach offsetodawcą miała być firma Royston Components Ltd. Firmy WSK PZL–Rzeszów S.A. i ZM Bumar-Łabędy S.A. miały dostarczyć offsetodawcy komponenty do turbosprężarek i urządzeń energetycznych. Royston Components Ltd. zobowiązał się do zakupu komponentów do turbosprężarek od Wytwórni Aparatury Wtryskowej Mielec Sp. z o.o., Przedsiębiorstwa Automatyki Przemysłowej z Rzeszowa i Kuźni Glinik Sp. z o.o. z Gorlic. Podzespoły dla przemysłu motoryzacyjnego offsetobiorca miał zakupić od Teksid Aluminium Poland S.A. z Bielska-Białej i Andoria-MOT Sp. z o.o. z Andrychowa. Firma Sipma S.A. miała sprzedawać komponenty maszyn do robót ziemnych<sup>230</sup>.

Korporacja Lockheed Martin miała wykonać sześć projektów. LMC zobowiązał się opracować dla firm Computerland S.A. i Prokom S.A. systemu zarządzania w sytuacjach nadzwyczajnych i w ratownictwie. Te same dwie firmy miały być offsetobiorcami w zakresie budowy i wdrożenia przez LMC systemu Rejestru Usług Medycznych. LMC miała zakupić produkowane przez Stocznnię Szczecińską Nowa S.A. statki. Amerykański koncern zobowiązał się do rozpoczęcia produkcji modelu samochodu T-3000 Astra w zakładach Opel Polska Sp. z o.o. w Gliwicach. LMC miał inwestować w przemysł farmaceutyczny i uruchomić produkcję leków, w tym zakresie offsetobiorcami miały być Instytut Biotechnologii Antybiotyków w Warszawie i firma Bioton Sp. z o.o. z Ożarowa Mazowieckiego. Offsetobiorca zobowiązał się uruchomić produkcję niebieskiego lasera, projekt ten dotyczył Instytutu Wysokich Ciśnień PAN w Warszawie i TopGaN Sp. z o.o. z Warszawy<sup>231</sup>.

Projekty wchodzące w skład zawartej umowy miały być również wykonywane przez inne firmy, takie jak: Motorola Inc., Addison Equipment Company, AvCraft Aviaton, Winvid, United Technologies Corporation, Pratt&Whitney Aircraft Technologies Inc., US Chamber of Commerce, Sandia National Labs, Goodrich, Caterpillar World Trading, Kimball Electronics Group, Environmental Tectonics Corp., L-3 Communications<sup>232</sup>. Firmy te miały być offsetodawcami, zobowiązywały się do

---

<sup>229</sup> <http://nauka.gov.pl>, z dnia 15.12.2009.

<sup>230</sup> Tamże.

<sup>231</sup> Tamże.

<sup>232</sup> Pełna lista 44 projektów offsetowych wchodzących w skład umowy offsetowej zawartej z LMC 18 marca 2003 r. zawarta jest w załączniku nr 4.



dokonywania zakupów od polskich przedsiębiorstw, inwestowania i wspierania gospodarki<sup>233</sup>.

#### **4.2.2. Realizacja amerykańskich zobowiązań offsetowych**

W umowie offsetowej z 2003 r. w sposób ogólny określono przedmiot zobowiązań offsetowych. Taki zabieg dał możliwość nieskomplikowanego przeprowadzania zmian w konkretnych projektach offsetowych. Niestety wiązał się z tym również brak gwarancji odnośnie tego, że nastąpi realizacja projektów najważniejszych dla modernizacji polskiej gospodarki<sup>234</sup>.

W okresie od 2003 r. do 2006 r. wycofano z offsetu aż dziewięć zobowiązań opiewających na kwotę 1,8 mld USD, zastąpiono je sześcioma nowymi o wartości 2,2 mld USD. Po uwzględnieniu kolejnych zmian wprowadzonych pod koniec 2008 r. cała umowa z LMC zawierała zamiast 44 projektów już tylko 27 o wartości 9,7 mld USD. Dla offsetu bezpośredniego przewidziano 13 projektów a dla offsetu pośredniego 14 projektów<sup>235</sup>. Zgodnie z informacjami dostępnymi w dniu 31 grudnia 2008 r. w ciągu pierwszego etapu realizacji umowy offsetowej z LMC zrealizowano 80 zobowiązań offsetowych, które zostały zaliczone na poczet wykonania umowy w kwocie 4,3 mld USD. Pod względem wartości wykonanych zobowiązań została, więc przekroczona minimalna suma wymagana do realizacji w latach 2003-2006, która wynosiła 3 mld USD. Zobowiązania offsetowe wykonane w ciągu okresu od 2003 do 2006 stanowiły 71,87% pełnej wartości wszystkich zobowiązań, które zagraniczny dostawca miał obowiązek zrealizować<sup>236</sup>. Zatem wykonanie pierwszego etapu umowy offsetowej zakończyło się sukcesem. Zaliczenia wykonania zobowiązań na poczet wartości zawartej umowy offsetowej z dnia 18 kwietnia 2003 r., które przypadały na lata od 2003 r. do 2008 r. wynosiły 5 mld USD w stosunku do obligatoryjnych 6 mld USD. Zobowiązania w ramach offsetu bezpośredniego zrealizowano w tym okresie w 66,7% w stosunku do wymaganej wielkości. Zobowiązania realizowane w zakresie offsetu pośredniego w tym przedziale czasu zrealizowano w 100%. Zatem wraz z upływem

---

<sup>233</sup> <http://nauka.gov.pl>, z dnia 15.12.2009.

<sup>234</sup> *Informacja o wynikach kontroli realizacji zobowiązań offsetowych wynikających z kontraktu na zakup samolotów F16*, NIK, Warszawa 2009, s. 7, <http://nik.gov.pl>, z dnia 20.02.2011.

<sup>235</sup> Tamże, s. 7.

<sup>236</sup> S. Jarosz, *Wystąpienie pokontrolne*, Warszawa 2009, s. 7, <http://mg.gov.pl>, z dnia 12.11.2010.

2008 r. wykonano wszystkie wymagane zobowiązania wchodzące w skład offsetu pośredniego oraz znaczącą część zobowiązań związanych z offsetem bezpośrednim<sup>237</sup>.

Na poczet pierwszego etapu realizacji umowy offsetowej zaliczono 9 zobowiązań offsetowych bezpośrednich. Pierwszy projekt, który został zrealizowany zawarto między amerykańską firmą Skytrack LLC oraz Polskimi Zakładami Lotniczymi Mielec Sp. z o.o.. Przedmiotem zobowiązania offsetodawcy, była pomoc przy uzyskaniu certyfikacji wymaganej w Strefie Wolnego Handlu Obu Ameryk (FTAA), sprzedaż samolotów M-28 i M-18 na rynki Ameryki Płn. i Pd., budowa programów badań i rozwoju dla zbliżonych typów samolotów oraz kooperacja w ramach wytwarzania podzespołów odmiennych modeli samolotów dla wytwórców z Ameryki Płn. Projekt zrealizowano w 2005 r., wtedy to nastąpiło otrzymanie certyfikatu FTAA. Pozostałe zobowiązania w ramach tego projektu zostały zastąpione innymi. Niewykonanie tych zobowiązań wiązało się z brakiem zamówień na wymaganą ilość samolotów oraz niemożnością porozumienia się w zakresie ich cen i konfiguracji. Drugim zrealizowanym zobowiązaniem była umowa między norweskim Nammo S.A. a polskimi Zakładami Metalowymi Mesko S.A. Projekt zakładał produkcję nowoczesnej amunicji i przekazanie niezbędnej to tego celu technologii. Przedmiotem zobowiązania było też nabycie amunicji i zlecenie stronie polskiej utylizacji środków bojowych, których termin przydatności minął. Trzeci projekt realizowały firmy United Technologies Corporation i Patt & Whitney (UTC/P&W) z USA oraz WSK „PZL Rzeszów” S.A. Firmy amerykańskie miały zainwestować kapitał w modernizację i restrukturyzację offsetobiorcy. Zakładano również nabycie przez offsetodawców części i podzespołów oraz pomoc w zakresie marketingu sprzedaży. Firmy amerykańskie wywiązały się z planowanych zamówień i zakupów, do skutku nie doszły jednak inwestycje rzeczowe i kapitałowe. Czwarte zrealizowane zobowiązanie łączyło UTC/P&W z USA i Instytut Lotnictwa. Offsetodawca miał uruchomić w Warszawie Centrum Badań Materiałowych, w związku, z czym zobowiązany był do przekazania technologii i inwestycji kapitałowych oraz rozpoczęcia prac B+R. Piąte zobowiązanie offsetowe bezpośrednie łączyło w ramach współpracy firmy UTC/P&W USA, w tym P&W Canada i PZL Mielec Sp. z o.o. Przedmiotem umowy było nabycie części lotniczych wytwarzanych przez firmę z Polski. Szósty

---

<sup>237</sup> Informacja o wynikach kontroli realizacji zobowiązań offsetowych wynikających z kontraktu na zakup samolotów F16, NIK, Warszawa 2009, s. 9, <http://nik.gov.pl>, z dnia 20.02.2011.

projekt realizowany był między firmami Royston Component Ltd. UK i WSK PZL Rzeszów S.A. Offsetodawca miał nabyć od strony polskiej turbosprężarki i urządzenia energetyczne. Ten projekt wycofano z umowy offsetowej w 2004 r., wtedy więc zakończyła się jego realizacja. Siódme zobowiązanie zakładało współpracę amerykańskiego Alliant Techsystems Inc. (ATK) i ZCh Nitrochem S.A. Przedmiot tego zobowiązania stanowiło nabycie od offsetobiorcy materiałów wybuchowych produkowanych w Polsce<sup>238</sup>. Ósmy projekt zrealizowany w ramach offsetu bezpośredniego przewidywał współpracę General Motors Europe (GM) AG i ZM Bumar-Łabędy S.A. Koncern General Motors Europe miał pomóc offsetobiorcy w przygotowaniu się do funkcji operatora SILS. SILS to system zintegrowanego wsparcia logistycznego, który miał być wykorzystywany przez General Motors Manufacturing Poland Sp. z o.o. Zobowiązanie do 2006 r. było wykonywane zgodnie z harmonogramem, problem pojawił się w 2008 r., gdyż offsetobiorca przegrał przetarg na usługi w zakresie wsparcia logistycznego, zatem dalsza realizacja projektu offsetowego nie doszła do skutku. Ostatnie zobowiązanie dotyczyło UTC/Hamilton Sundstrand i Kombinatu PZL Hydral S.A. Offsetobiorca miał nabyć w Polsce produkty lub usługi dla sektora lotniczego, oraz udzielić pomocy w zakresie sprzedaży eksportowej prowadzonej przez offsetobiorcę. Projekt zrealizowano w kwocie przekraczającej wymaganą wartość offsetową<sup>239</sup>.

Jedenaście zobowiązań zaliczono w ramach offsetu pośredniego na poczet pierwszego etapu realizacji umowy. Pierwsze z nich dotyczyło firm LMC Neromar Shiping Company Ltd i Stoczni Szczecińskiej Nowej Sp. z o.o. Offsetodawca zobowiązał się do zakupu kontenerowców produkowanych w Szczecinie. Drugie zobowiązanie łączyło ze sobą we współpracy spółki z grupy kapitałowej UTC i P&W Kalisz/Aerotech Kalisz. Offsetodawca miał pomóc w restrukturyzacji i modernizacji offsetobiorcy, oraz nabyć od niego towary i usługi. Trzeci projekt przewidywał współpracę Goodrich Aerospace Ltd. i Goodrich Krosno S.A. Strona amerykańska miała zakupić podzespoły dla lotnictwa. Czwarte zobowiązanie było zawarte między LMC/M. W. Kellogg & Kellogg, Brown & Root, Shell Global Solution, JGC, UHLE a offsetobiorcą – Grupą Lotos S.A (Rafineria Gdańska). Offsetodawca zobowiązał się

---

<sup>238</sup> Informacja o wynikach kontroli realizacji zobowiązań offsetowych wynikających z kontraktu na zakup samolotów F16, NIK, Warszawa 2009, ss. 68-69, <http://nik.gov.pl>, z dnia 20.02.2011.

<sup>239</sup> Tamże, ss. 68-69.

przekazać know-how oraz udzielić pomocy w procesie modernizacji i otrzymaniu kredytu na budowę nowych instalacji w rafinerii gdańskiej<sup>240</sup>. Piąte zobowiązanie zawarto między University of Texas, Austin, USA a Uniwersytetem Łódzkim, Fundacja FIRE. Projekt wiązał się ze stworzeniem strategicznego centrum upowszechniania technologii i wsparcia przedsięwzięć high-tech. Szóste zobowiązanie w ramach offsetu pośredniego dotyczyło GM AG i GM Manufacturing Polska Sp. z o.o. Gliwice. Offsetodawca zobowiązał się uruchomić produkcję modelu samochodu T-300 Astra, wraz z wytwarzaniem części zamiennych. Projekt zrealizowano w całości do 2006 r. Siódmy projekt dotyczył firm: Caterpillar World Trading Genewa i Caterpillar Poland Sp. z o.o. Janów Lubelski. Offsetodawca miał zakupić komponenty maszyn przeznaczonych do prac ziemnych oraz dokonać inwestycji kapitałowych i rzeczowych. Zobowiązanie dotyczące zakupu komponentów zrealizowano z wyprzedzeniem. Pozostałe zobowiązania nie zostały wykonane. Ósme zobowiązanie dotyczyło firm Kimball Electronics Group Inc., USA i Kimball Electronics Polska Sp. z o.o. Przewidywano inwestycje rzeczowe i kapitałowe oraz pomoc w eksporcie wytwarzanych przez stronę polską podzespołów elektronicznych przeznaczonych dla przemysłu motoryzacyjnego. Dziewiąty projekt dotyczył firm ETC Corporation USA i ETC-PZL Aerospace Industries Sp. z o.o. Offsetodawca zobowiązał się przekazać technologię, która umożliwiała współpracę w ramach stworzenia symulatorów lotniczych i systemów szkoleniowych. Dziesiąte zobowiązanie realizowane w ramach offsetu pośredniego odnosiło się do Royston Component Ltd. UK i Przedsiębiorstwa Automatyki Przemysłowej w Rzeszowie. Offsetobiorca miał zakupić elementy do turbosprężarek i zlecić usługi w zakresie wykonania konkretnych elementów. W 2004 r. zakończono realizację projektu ze względu na wycofanie go z umowy offsetowej. Jedenasty projekt został zawarty między GM AG a GM Manufacturing Polska Sp. z o.o. Gliwice. Offsetodawca zobowiązał się do rozpoczęcia produkcji modelu samochodu Opel Zafira oraz wytwarzania części zamiennych<sup>241</sup>.

W ramach offsetu bezpośredniego nie zrealizowano trzech zobowiązań, które miały być realizowane w okresie od 2003 r. do 2006 r. Pierwsze dotyczyło firm Motorola USA, Radmor S.A. Gdynia i Tetra Polska S.A. Offsetodawca (Motorola)

---

<sup>240</sup> Informacja o wynikach kontroli realizacji zobowiązań offsetowych wynikających z kontraktu na zakup samolotów F16, NIK, Warszawa 2009, ss. 70-71, <http://nik.gov.pl>, z dnia 20.02.2011.

<sup>241</sup> Tamże, ss. 72-74.

miał zbudować i wdrożyć specjalistyczny, ogólnokrajowy system łączności radiowej funkcjonujący w systemie Tetra. Wykonanie tego projektu wymagało decyzji rządu odnośnie budowy systemu a decyzja taka do 2008 r. nie zapadła. Drugi projekt miał być wykonywany przez firmy UTC/P&W USA i Wojskowe Zakłady Lotnicze (WZL) Nr 4 S.A. w Warszawie. Offsetodawca amerykański zobowiązał się do modernizacji WZL, tak by firma miała możliwość dokonywania badań odbiorczych silnika F-100-PW-229. UTC/P&W wykonało zobowiązania przy pomocy firmy, która jednocześnie była offsetobiorcą w ramach odmiennego projektu. Trzeci projekt miał być wykonywany przez firmy: Aircraft Technologies Incorporation (ATI), USA, P&W USA na rzecz Wojskowych Zakładów Lotniczych (WZL) Nr 2 z Bydgoszczy. Offsetodawca miał dokonać modernizacji WZL. Projekt ten będący w trakcie realizacji wycofano w 2008 r. z umowy zawartej z LMC, w jego miejsce wprowadzono inne zobowiązanie. Nowy projekt dotyczy stworzenia w Wojskowych Zakładach Lotniczych Nr 2 S.A. centrum serwisowego dla samolotów F16<sup>242</sup>.

W pierwszym etapie realizacji umowy offsetowej nie wykonano trzech zobowiązań wchodzących w skład offsetu pośredniego. Przedmiotem pierwszego zobowiązania było stworzenie i wdrożenie specjalistycznego i ogólnokrajowego systemu łączności radiowej realizowanego w systemie Tetra. Projekt ten miał być wykonany przez firmę Motorola USA a offsetobiorcami miały być Radmor S.A. i Tetra Polska S.A. Projekt wymagał decyzji rządu a taka do 2008 r. nie zapadła. Drugi projekt miał dotyczyć LMC/US Chamber of Commerce, Krajowej Izby Gospodarczej i PHZ Bartimpex S.A. Offsetodawca miał stworzyć system wsparcia dla eksportu realizowanego przez polskie małe i średnie firmy do USA. Realizacja zobowiązania nie powiodła się, gdyż strony umowy nie mogły się porozumieć w zakresie szczegółowych warunków wykonania projektu. Trzeci projekt, który nie zrealizowano zakładał współpracę między Royston Component Ltd., UK i SIPMA S.A Lublin. Offsetodawca miał nabyć w Polsce komponenty maszyn przeznaczonych do prac ziemnych. Firma Royston Component Ltd. UK wycofała się z wykonania przewidywanych zobowiązań<sup>243</sup>.

---

<sup>242</sup> Informacja o wynikach kontroli realizacji zobowiązań offsetowych wynikających z kontraktu na zakup samolotów F16, NIK, Warszawa 2009, s. 75, <http://NIK.gov.pl>, z dnia 20.02.2011.

<sup>243</sup> Tamże, ss. 75-76.

Stosowanie wysokich mnożników ( z przedziału 2,0-5,0) wśród zobowiązań zrealizowanych i zaliczonych w pierwszym etapie wywiązywania się z umowy firmy LMC było rzadkie<sup>244</sup>. Wysokie mnożniki mogły być używane tylko dla zobowiązań mających szczególnie korzystne znaczenie dla gospodarki lub bezpieczeństwa i obronności państwa. Spośród 80 zobowiązań offsetowych przypadających na ten okres, mnożniki mieszczące się w przedziale od 0,5 do 2,0 wykorzystano aż w 66 zobowiązaniach, natomiast mnożniki o wartości mieszczącej się w przedziale 2,0-5,0 zastosowano tylko w 14 zobowiązaniach offsetowych. Nie było to korzystne dla Polski, gdyż wyższe mnożniki, zgodnie z zasadami obowiązującymi w Polsce, mogą być przypisywane projektom, które w istotny sposób wpływają na rozwój gospodarczy. Zatem niewiele projektów wykonanych w pierwszym etapie realizacji offsetu spełniło to kryterium<sup>245</sup>.

#### **4.2.3. Ocena polsko-amerykańskiego offsetu**

Najwyższa Izba Kontroli (NIK) w 2009 r. podjęła próbę oceny realizacji polsko-amerykańskiego offsetu. Wzięto pod uwagę wykonanie offsetu w latach 2003 – 2008, pozytywnie oceniono przebieg wykonania umowy w tym okresie, mimo, że zostały wykryte błędy w realizacji zobowiązań. Fakt, iż nie występuje istotne niebezpieczeństwo dla zrealizowania przez Lockheed Martin Corporation całości najistotniejszych zobowiązań zawartych w umowie wpływa na taką ocenę. Wielkość potrzeb Polski w zakresie restrukturyzacji była ogromna a niewiele projektów realizowanych w okresie od 2006 r. do 2008 r. faktycznie spełniało wymagania. Offset miał, bowiem kompensować wydatki poniesione przez Skarb Państwa na zakup samolotów F16 poprzez korzyści ekonomiczne, technologiczne i społeczne. Zgodnie z założeniami offsetu realizowane projekty miały rozwijać polską gospodarkę i podnieść jej konkurencyjność. W ramach offsetu zazwyczaj zostaje przekazana najnowocześniejsza technologia i licencje. Nie wykorzystano zatem w całości możliwości offsetu i szansy, jaką mógł on dać polskiemu przemysłowi zbrojeniowemu. Przykładem źle przeprowadzonego zobowiązania offsetowego jest przypadek firmy PZL Mielec. Strona amerykańska miała udzielić pomocy w zakresie sprzedaży

---

<sup>244</sup> Zagadnienie mnożników offsetowych zostało omówione w podrozdziale 2.2.2.

<sup>245</sup> *Informacja o wynikach kontroli realizacji zobowiązań offsetowych wynikających z kontraktu na zakup samolotów F16*, NIK, Warszawa 2009, s. 10, <http://nik.gov.pl>, z dnia 20.02.2011.

samolotów i maszyn na rynek Ameryki Południowej. Niestety nastąpiło zablokowanie tej sprzedaży. Firma popadła w kłopoty i w konsekwencji została sprzedana bez uwzględnienia procedury przetargowej spółce UTH, która była reprezentantem interesów koncernu amerykańskiego United Technologies Co. Amerykanie przejęli, zatem za niską cenę jeden z najistotniejszych polskich zakładów lotniczych<sup>246</sup>.

Niezadowalający efekt offsetu według NIK jest wynikiem błędów strony polskiej, popełnionych podczas negocjacji warunków, na jakich umowa miała być realizowana oraz nieprawidłowego wyboru zobowiązań, które znalazły się pierwotnie w umowie z 18 kwietnia 2003 r. Błędy popełnili zarówno przedsiębiorcy, którzy mieli być offsetobiorcami jak i administracja rządowa. Wynegocjowanie zmian regulacji umownych i zobowiązań w latach 2004-2008 nie dało gwarancji, że efekty z realizacji pozostałych projektów będą maksymalizowane<sup>247</sup>.

System monitorowania i kontroli wywiązywania się LMC ze zobowiązań offsetowych, funkcjonujący w Ministerstwie Gospodarki uzyskał pozytywną ocenę NIK-u. System ten może pomóc w pełni wykorzystać wnioski i doświadczenia płynące z wykonywania pierwszego etapu umowy offsetowej z LMC<sup>248</sup>.

NIK zwrócił uwagę, że decyzja o wyborze oferty offsetowej oraz negocjacje były obarczone presją czasu. Ministerstwo Obrony Narodowej, jako podmiot zamawiający uzbrojenie postulował, aby procedura offsetu nie opóźniała uprawomocnienia się umowy dostawy myśliwców F16. Skutkiem tego było szczegółowe negocjowanie zobowiązań dopiero po rozstrzygnięciu wyboru dostawcy. Takie działanie doprowadziło do sytuacji, w której podczas negocjacji, zobowiązania okazywały się być niekorzystne dla jednej ze stron i w związku z tym następowała konieczność zmian<sup>249</sup>.

Najwyższa Izba Kontroli uznała, iż przeważająca część spośród 20 projektów, jakie były realizowane w pierwszym etapie wykonania umowy nie spełniały w pełni

---

<sup>246</sup> Informacja o wynikach kontroli realizacji zobowiązań offsetowych wynikających z kontraktu na zakup samolotów F16, NIK, Warszawa 2009, ss. 10-11, <http://nik.gov.pl>, z dnia 20.02.2011.

<sup>247</sup> S. Jarosz, *Wystąpienie pokontrolne*, Warszawa 2009, s. 2, <http://mg.gov.pl>, z dnia 12.11.2010.

<sup>248</sup> Informacja o wynikach kontroli realizacji zobowiązań offsetowych wynikających z kontraktu na zakup samolotów F16, NIK, Warszawa 2009, s. 6, <http://nik.gov.pl>, z dnia 20.02.2011.

<sup>249</sup> S. Jarosz, *Wystąpienie pokontrolne*, Warszawa 2009, s. 5, <http://mg.gov.pl>, z dnia 12.11.2010.

zadań offsetu zawartych w art. 5 Ustawy offsetowej<sup>250</sup>. W związku z tym Ministerstwo Gospodarki powinno podjąć kolejne negocjacje z LMC, które muszą zobowiązać zagranicznego dostawcę do wypełnienia wszystkich zobowiązań zawartych w umowie offsetowej<sup>251</sup>.

Polsko-amerykański offset nie da stronie polskiej tak wielu korzyści jak pierwotnie planowano. W umowie zabrakło najistotniejszych elementów, które mogłyby wpłynąć na rozwój gospodarki polskiej. Zabrakło przekazania nowoczesnych technologii, sprzedaży licencji oraz pomocy polskim eksporterom na rynkach innych państw. Inwestycje dokonane w sektor polskiego przemysłu są zbyt małe. Częścią winy obarczona jest strona polska, zabrakło strategicznego określenia działań w przemyśle zbrojeniowym, ścisłego wskazania priorytetów wobec umowy offsetowej i stanowczości podczas kontroli zobowiązań<sup>252</sup>. Zapomniano, że offset jest wielką szansą, zaczęto go traktować jako możliwość obrony miejsc pracy i przeciwdziałanie bezrobociu. Z tego względu podjęto poszukiwania inwestorów, którzy mieli pomóc w restrukturyzacji przedsiębiorstw. Należało wziąć pod uwagę, iż wspieranie tradycyjnych i nieefektywnych gałęzi przemysłu jest marnotrawieniem środków. Pieniądze te zainwestowane w inne branże, w których istnieje możliwość rozwoju mogłyby przynieść wymierne korzyści<sup>253</sup>.

---

<sup>250</sup> Ustawa z dnia 10 września 1999 r. o niektórych umowach kompensacyjnych zawieranych w związku z umowami dostaw na potrzeby obronności i bezpieczeństwa państwa, Dz. U. z dnia 8 października 1999 r. nr 80 poz. 903.

<sup>251</sup> S. Jarosz, *Wystąpienie pokontrolne*, Warszawa 2009, ss. 10-11, <http://mg.gov.pl>, z dnia 12.11.2010.

<sup>252</sup> P. Pacuła, Raport: *Polska-USA: co może dać nam partnerstwo z Waszyngtonem*, Bezpieczeństwo Narodowe 2008, nr 7-8, ss. 92-93, <http://bbn.gov.pl>, z dnia 13.11.2010.

<sup>253</sup> J. K. Bielecki, *Amerykańska katapulta*, Wprost z dnia 16.02.2006.



## ZAKOŃCZENIE

Transakcja offsetowa jest bardzo skomplikowana, zarówno ze względu na konstrukcję umów wchodzących w jej skład jak i ze względu na warunki prawne, jakim musi sprostać. Tak wiele wymagań stawianych jest przed offsetem, dlatego iż wiąże się on z umowami zawieranymi na znaczne kwoty pieniędzy. Tylko szczegółowe określenie wszystkich warunków w umowie pozwala na dokonanie transakcji, która będzie korzystna dla wszystkich stron offsetu. Największą uwagę należy przywiązywać do zobowiązań offsetowych wchodzących w skład offsetu, gdyż od ich rodzaju zależą korzyści, jakie może uzyskać strona dokonująca zakupu. W związku z tym niezmiernie ważnym elementem w procesie zawierania transakcji są negocjacje, gdyż od tego jak zostaną przeprowadzone w dużej mierze zależy sukces transakcji offsetowej.

Transakcje offsetowe są zazwyczaj dokonywane przez rządy państw, które przy pomocy tej nietypowej transakcji starają się kompensować znaczne wydatki ponoszone np.: na zakup sprzętu wojskowego, uzbrojenia czy samolotów. Dobrze opracowana umowa offsetowa może pozwolić na rozwój gospodarczy państwa. Przekazane licencje, know-how i nowoczesne technologie dają możliwość podniesienia konkurencyjności gospodarki. Ważne jest, by wśród zobowiązań offsetowych znalazły się projekty istotne dla gospodarki kraju, pozwalające na jej rozwój.

Polska stojąc przed koniecznością zakupu samolotów dla polskiego wojska, musiała tak przeprowadzić transakcję, aby była ona jak najkorzystniejsza pod względem finansowym. Offset miał rozwinąć gospodarkę i przyczynić się do modernizacji polskiego wojska. Spośród wszystkich ofert należało wybrać tę, która spełniałaby powyższe wymagania. Sprawą równie ważną był rodzaj samolotów, na który zdecydować miała się polska administracja. Należało, więc wybrać taką ofertę, która zawierała najlepszy dla polskiej armii samolot oraz najkorzystniejsze warunki jego zakupu. Strona polska musiała być gotowa na uzasadnienie wyboru oferty offsetowej nie tylko obywatelom, ale również podmiotom, których ofert nie wybrano. Argumentacja decyzji musi być przemyślana, gdyż wybór oferty firmy z danego państwa może wzbudzać kontrowersje w krajach, z których pochodziły niewybrane oferty. Należy, więc wszystkie możliwe procedury i mechanizmy decyzyjne w zakresie wyboru oferty offsetowej przedstawiać każdej zainteresowanej stronie.

Polsko-amerykańska transakcja offsetowa stanowiła szczególnie duże wyzwanie dla polskiej strony. Po raz pierwszy przed polską administracją stanęła konieczność przeprowadzenia tak dużej transakcji. Niestety brak doświadczenia nie pozwolił na pełne wykorzystanie wszystkich możliwości, jakie mógł dać offset. Jak zaznaczono w pracy termin realizacji umowy upływa z końcem 2013 r. Według raportu Najwyższej Izby Kontroli przeprowadzonego w 2009 r., który kontrolował realizację umowy za lata 2003-2008 nie ma zagrożenia dla pełnego wywiązania się strony amerykańskiej z umowy.

Offset jako nietypowa transakcja w handlu zagranicznym, z pewnością nadal będzie powszechnie wykorzystywany przy dokonywaniu kosztownych zakupów przez państwa. Daje on możliwość takiego nabywania niezbędnego sprzętu czy wyposażenia, aby w jak najmniejszym stopniu obciążać budżet państwowy. Offset jest takim rodzajem transakcji, który pozwala wskazać opinii publicznej, iż pieniądze wydane na zakup np.: sprzętu wojskowego, uzbrojenia czy samolotów, zostaną częściowo z powrotem zainwestowane w narodową gospodarkę. Taki zabieg pozwala w łatwy sposób uzasadnić konieczność niezbędnych dla rozwoju państwa i wojska wydatków.

## BIBLIOGRAFIA

### Książki

1. Adamczyk A., Krogulski M. L., *F16 na polskim niebie. Przetarg stulecia-kalendarium wyboru*, Ostrowski Arms, Warszawa 2003.
2. Bednarczyk J. L., Bukowski S. I., *Globalne rynki finansowe w dobie kryzysu*, Wydawnictwo fachowe Cedewu, Warszawa 2009.
3. Bennett R., *Wszystko o eksporcie*, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Warszawa 2003.
4. *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne polskich przedsiębiorstw*, pod red. W. Karaszewskiego, Wydawnictwo Dom Organizatora, Toruń 2008.
5. Białecki K., *Operacje handlu zagranicznego*, PWE, Warszawa 2002.
6. Białecki P.K., Januszkiewicz W., Oręziak L., *Leksykon handlu zagranicznego*, PWE, Warszawa 2007.
7. Białecki K. P., Kaczmarek T. T., *Eksportowa działalność małych i średnich przedsiębiorstw. Od przygotowania do realizacji transakcji eksportowej*, Dyfin, Warszawa 2008
8. Bożyk P., *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, PWE, Warszawa 2008.
9. Buckley A., *Inwestycje zagraniczne. Składniki, wartość i ocena*, PWN, Warszawa 2002.
10. Budnikowski A. Kaweck-Wyrzykowska E., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa 2002.
11. Drewiński M., *Giełdy towarowe*, PWE, Warszawa 1997.
12. Dudziński J., *Handel zagraniczny. Wybrane problemy*, Wydawnictwo Zachodniopomorskiej Szkoły Biznesu w Szczecinie, Szczecin 2006.
13. *Finanse międzynarodowe*, pod. red. B. Bernasia, PWN, Warszawa 2006.
14. Guzek M., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa 2006.
15. *Handel zagraniczny. Organizacja i technika*, pod red. J. Rymarczyka, PWE, Warszawa 2005.
16. *Handel zagraniczny poradnik dla praktyków*, pod red. B. Stępień, PWE, Warszawa 2007.

17. *Informacja o wynikach kontroli realizacji zobowiązań offsetowych wynikających z kontraktu na zakup samolotów F16*, NIK, Warszawa 2009.
18. Jarosz S., *Wystąpienie pokontrolne*, Warszawa 2009.
19. Kaczmarek T. T., *Nietypowe transakcje w praktyce handlu międzynarodowego*, Difin, Warszawa 2006.
20. Kaczmarek T. T., *Poradnik eksportera do krajów Unii Europejskiej*, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr, Gdańsk 1998.
21. *Kompendium wiedzy o handlu*, pod red. M. Sławińskiej, PWN, Warszawa 2008.
22. Koziński M., *Umowa offsetowa i inne formy udziału państwa w międzynarodowym obrocie gospodarczym*, Akademia Obrony Narodowej, Warszawa 2000.
23. *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, pod red. J. Rymarczyka, PWE, Warszawa 2010.
24. *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, pod red. M. Piklewicza, Difin, Warszawa 2001.
25. *Międzynarodowe transakcje ekonomiczne*, pod red. B. Bernasia, Difin, Warszawa 2002.
26. Miklaszewski S., *Zagraniczna polityka handlowa Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Małopolskiej Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Tarnowie, Tarnów 2005.
27. Marciniak-Neider D., *Płatności w handlu zagranicznym*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2003.
28. Najlepszy E., *Zarządzanie finansami międzynarodowymi*, PWE, Warszawa 2000.
29. Sutherland J., Canwell D., *Klucz do biznesu międzynarodowego*, PWN, Warszawa 2008.
30. *Transakcje handlu zagranicznego*, pod red. B. Stępień, PWE, Warszawa 2004.
31. *Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na konkurencyjność polskiej gospodarki*, pod red. E. Frejtag-Mika, PWE, Warszawa 2009.
32. *Współczesne tendencje w handlu międzynarodowym*, pod red. J. Rymarczyka, M. Niemca, Oficyna Wydawnicza Arborety, Wrocław 2007.

33. Wasilewski A., *Samolot myśliwski F16*, Dom Wydawniczy Bellona i Agencja Wydawnicza CB, Warszawa 2001.
34. *Wybrane międzynarodowe rynki towarowe*, pod red. J. Rymarczyka, M. Niemca, Oficyna Wydawnicza Arboretum, Wrocław 2008.
35. *Vademecum offsetowe*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2009.

#### Artykuły naukowe

1. Grochulski A., *Offset. Nauka w offsecie*, Komitet Badań Naukowych.
2. Pacuła P., Raport: *Polska-USA: co może dać nam partnerstwo z Waszyngtonem*, Bezpieczeństwo Narodowe, nr 7-8/ 2008.
3. Grudzawski R., *V Polsko-Amerykańska Konferencja Przemysłu Obronnego, Nauki, i Technologii*, „Ekonomika i Organizacja przedsiębiorstwa” 2003, nr 7.

#### Prasa

1. Bielecki J. K., *Amerykańska katapulta*, Wprost z dnia 16.02.2006.
2. Gorzym A., Henzler M., *Pełne koperty*, „Polityka” 2002, nr 45.
3. Henzler M., *Czy leci z nami offset?*, „Polityka” 2003, nr 7.
4. Karkoszka A., *Polatać czy pomyśleć*, „Polityka” 2002, nr 32.
5. Łuczak W., Paradowska J., *Samolot z przyczepą*, „Polityka” 2003, nr 17.
6. Ostrowski M., *Jest interes do zrobienia*, „Polityka” 2003, nr 4.
7. Zemke J., *Myśleć i latać*, „Polityka” 2003, nr 35.

#### Akty prawne

1. *Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej*, Sigma, Skierniewice 2003.
2. Ustawa z dnia 10 września 1999 r. o niektórych umowach kompensacyjnych zawieranych w związku z umowami dostaw na potrzeby obronności i bezpieczeństwa państwa, Dz. U. nr 80, poz. 903.
3. Ustawa z dnia 8 grudnia 2006 r. o zmianie ustawy o niektórych umowach kompensacyjnych zawieranych w związku z umowami dostaw na potrzeby obronności i bezpieczeństwa państwa, Dz. U. nr 251, poz. 1845.

4. Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 1 sierpnia 2000 r. w sprawie regulaminu organizacyjnego Komitetu do Spraw Umów Offsetowych, Dz. U. nr 66, poz. 793.
5. Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 2 lipca 2002 r. w sprawie szczegółowych zasad zaliczania zobowiązań offsetowych zagranicznego dostawcy uzbrojenia lub sprzętu wojskowego na poczet wartości umowy offsetowej, Dz. U. nr 100, poz. 907.
6. Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 18 maja 2007 r. w sprawie zasad zaliczania zobowiązań offsetowych zagranicznego dostawcy uzbrojenia lub sprzętu wojskowego na poczet wartości umowy offsetowej, Dz. U. nr 91, poz. 612.
7. Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 24 sierpnia 2007 r. w sprawie regulaminu organizacyjnego Komitetu do Spraw Umów Offsetowych, Dz. U. nr 158, poz. 1107.
8. Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 13 grudnia 2007 r. w sprawie wykazu uzbrojenia i sprzętu wojskowego, którego zakup jest objęty obowiązkiem zawarcia umowy offsetowej, Dz. U. nr 242, poz. 1775.
9. *Decyzja nr 2008/31 Rady Sterującej Europejskiej Agencji Obrony w sprawie Kodeksu postępowania w zakresie offsetu.*

Źródła internetowe:

1. <http://www.airfighters.pl/> - strona internetowa poświęcona lotnictwu wojskowemu.
2. <http://heading.pata.pl/> - strona poświęcona lotniczym systemom nawigacyjnym.
3. <http://www.jakosc.biz.pl/> - strona poświęcona systemom zarządzania jakością.
4. <http://www.mg.gov.pl/> - strona internetowa Ministerstwa Gospodarki.
5. <http://www.nauka.gov.pl/> - strona internetowa Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego.
6. <http://www.bbn.gov.pl/> - strona internetowa Biura Bezpieczeństwa Narodowego.

## **SPIS TABEL**

Tabela 1. Uzbrojenie i sprzęt wojskowy, którego zakup jest objęty obowiązkiem zawarcia umowy offsetowej. ....	40
---	----

Tabela 2. Zestawienie parametrów samolotów uczestniczących w przetargu na myśliwiec wielozadaniowy dla polskiej armii. ....	72
---	----

## **SPIS ZAŁĄCZNIKÓW**

<b>Załącznik 1</b> Mnożniki offsetowe dla zobowiązań offsetowych bezpośrednich .....	96
--	----

<b>Załącznik 2</b> Mnożniki offsetowe dla zobowiązań offsetowych pośrednich .....	97
---	----

<b>Załącznik 3</b> Mnożniki offsetowe dla zobowiązań o szczególnym znaczeniu dla gospodarki lub bezpieczeństwa państwa.....	98
---	----

<b>Załącznik 4</b> Lista projektów offsetowych zawartych w umowie offsetowej z dnia 18 kwietnia 2003 r.....	100
---	-----

## Załącznik nr 1

### Mnożniki offsetowe dla zobowiązań offsetowych bezpośrednich

Przedmiot zobowiązania offsetowego	Mnożniki
1. Zakup przez zagranicznego dostawcę od Skarbu Państwa udziałów lub akcji, a także wniesienie wkładów do spółki z ograniczoną odpowiedzialnością lub spółki akcyjnej.	2.0
2. Zakup przez offsetodawcę akcji lub udziałów offsetobiorcy i obowiązkowe podwyższenie kapitału zakładowego.	2.0
3. Wniesienie przez offsetodawcę wkładu pieniężnego na rzecz offsetobiorcy.	2.0
4. Wniesienie przez offsetobiorcę aportu rzeczowego na rzecz offsetobiorcy.	1.0-1.5
5. Przekazanie offsetobiorcy przez offsetodawcę technologii lub wartości niematerialnych i prawnych: 1) związanych z produkcją uzbrojenia lub sprzętu wojskowego; 2) innych niż wymienione w ppkt 1.	2.0 1.5
6. Umożliwienie udziału offsetobiorcy w remontach, serwisie, naprawach, eksploatacji lub modernizacji uzbrojenia lub sprzętu wojskowego na rzecz Sił Zbrojnych RP poprzez inwestycje lub przekazanie wartości niematerialnych i prawnych przez offsetodawcę.	2.0
7. Bezpośredni zakup przez offsetodawcę wytworzonych lub realizowanych przez offsetobiorcę wyrobów i usług	1.0-2.0
8. Rozwój potencjału badawczo-rozwojowego i wdrożeń: 1) realizacja zamówień przez offsetobiorcę w programie międzynarodowym; 2) finansowe wsparcie offsetobiorcy prowadzącego prace badawczo-rozwojowe lub wdrożeniowe przez inwestycje lub zakupy.	2.0 2.0
9. Pomoc w sprzedaży wyrobów i usług wytworzonych przez offsetobiorcę za pośrednictwem sieci marketingowej offsetodawcy.	1.0-2.0
10. Szkolenie.	1.0-1.5
11. Inne przedmioty niewyszczególnione w pkt. 1-10.	1.0-1.5

Źródło: Załącznik do Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 18 maja 2007 r. w sprawie zasad zaliczania zobowiązań offsetowych zagranicznego dostawcy uzbrojenia lub sprzętu wojskowego na poczet wartości umowy offsetowej, Dz. U. nr 91, poz. 612.



## Załącznik nr 2

Mnożniki offsetowe dla zobowiązań offsetowych pośrednich

1. Zakup przez zagranicznego dostawcę od Skarbu Państwa udziałów lub akcji, a także wniesienie wkładów do spółki z ograniczoną odpowiedzialnością lub spółki akcyjnej.	1.5
2. Zakup przez offsetodawcę akcji lub udziałów offsetobiorcy i obowiązkowe podwyższenie kapitału zakładowego	1.5
3. Wniesienie przez offsetodawcę wkładu pieniężnego na rzecz offsetobiorcy.	1.5
4. Wniesienie przez offsetodawcę aportu rzeczowego na rzecz offsetobiorcy.	1.0-1.5
5. Przekazanie offsetobiorcy przez offsetodawcę technologii lub wartości niematerialnych i prawnych.	0.5-1.5
6. Bezpośredni zakup przez offsetodawcę wytworzonych lub realizowanych przez offsetodawcę wyrobów lub usług.	0.5-1.5
7. Pomoc w sprzedaży wyrobów i usług wytworzonych przez offsetobiorcę za pośrednictwem sieci marketingowej offsetodawcy.	0.5-1.5
8. Szkolenie.	0.5-1.5
9. Inne przedmioty niewyszczególnione w pkt. 1-8.	0.5-1.5

Źródło: Załącznik do Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 18 maja 2007 r. w sprawie zasad zaliczania zobowiązań offsetowych zagranicznego dostawcy uzbrojenia lub sprzętu wojskowego na poczet wartości umowy offsetowej, Dz. U. nr 91, poz. 612.

### Załącznik nr 3

Przypadki szczególnie uzasadnione interesem gospodarki lub względami bezpieczeństwa i obronności państwa, w których mogą zostać zastosowane mnożniki z przedziału 2.0-5.0.

1. Przekazanie przez offsetodawcę offsetobiorcy nowoczesnej technologii lub innych wartości niematerialnych i prawnych lub:  1) pomoc offsetodawcy w zapewnieniu odpowiedniej certyfikacji produktu, producenta, linii produkcyjnej, innej certyfikacji patentu lub zezwolenia ważnego dla działalności offsetobiorcy; 2) przekazanie przez offsetodawcę offsetobiorcy praw do modyfikacji produktu; 3) uruchomienie produkcji u offsetobiorcy na podstawie technologii przekazanej przez offsetobiorcę; 4) uzyskanie przez offsetobiorcę praw do sprzedaży produktów na uzgodnionych rynkach; 5) otwarcie nowych rynków eksportowych dla towarów produkowanych przez offsetobiorcę; 6) zwiększenie sprzedaży produktów offsetobiorcy na rynkach zagranicznych.
2. Wsparcie finansowe udzielone offsetobiorcy przez offsetodawcę.
3. Inwestycje kapitałowe offsetodawcy na rzecz offsetobiorcy, w szczególności w celu modernizacji lub restrukturyzacji sektora przemysłu obronnego.
4. Bezpośredni zakup przez offsetodawcę wytworzonych lub realizowanych przez offsetobiorcę wyrobów i usług.
5. Umożliwienie udziału offsetobiorcy w remontach, serwisie, naprawach, eksploatacji i modernizacji uzbrojenia lub sprzętu wojskowego na rzecz Sił Zbrojnych RP poprzez inwestycje lub przekazanie wartości niematerialnych i prawnych przez offsetobiorcę.
6. Zlecenie przez offsetodawcę offsetobiorcy, którego przedmiotem działalności są prace badawczo-rozwojowe lub wdrożeniowe, prac prowadzących do rozwoju dziedziny nauki, skutkujące zwiększeniem potencjału badawczego i wytwórczego w dziedzinach: 1) obronności; 2) informatyki; 3) telekomunikacji; 4) optoelektroniki; 5) wykorzystania przestrzeni kosmicznej; 6) biotechnologii; 7) nanotechnologii; 8) energetyki, w tym odnawialnych źródeł energii; 9) z zakresu ochrony środowiska.
7. Pomoc offsetodawcy w komercjalizacji efektów prac badawczo-rozwojowych lub wdrożeniowych offsetobiorcy (poprzez np., wsparcie finansowania, doradztwo prawne i ekonomiczne, usprawnienia organizacyjne, pomoc w otrzymaniu patentu, przekazanie praw do wartości niematerialnych i prawnych).
8. Realizacja przedsięwzięć skutkujących powstaniem i utrzymaniem nowych miejsc

pracy, szczególnie w obszarach zagrożonych bezrobociem.
<p>9. Działalność, której celem jest rozwój gospodarki opartej na wiedzy, w tym:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) wsparcie przedsiębiorstw w branży zaawansowanych technologii;</li> <li>2) wsparcie działań realizowanych w ramach programów promujących innowacyjność polskiej gospodarki;</li> <li>3) tworzenie funduszy kapitału zaangażowanego;</li> <li>4) tworzenie i rozwój centrów badawczych;</li> <li>5) udział w projektach badawczych uczelni lub innych podmiotów prowadzących prace w zakresie badań lub wdrożeń;</li> <li>6) zapewnienie udziału polskiej kadry naukowo-technicznej, w tym studentów, w pracach naukowo-badawczych.</li> </ol>

*Źródło: Załącznik do Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 18 maja 2007 r. w sprawie zasad zaliczania zobowiązań offsetowych zagranicznego dostawcy uzbrojenia lub sprzętu wojskowego na poczet wartości umowy offsetowej, Dz. U. nr 91, poz. 612.*

#### Załącznik nr 4

Lista projektów offsetowych zawartych w umowie offsetowej z dnia 18 kwietnia 2003 r.

Lp.	Numer	Nazwa zobowiązania offsetowego	Offsetodawca	Offsetobiorca
1	1-100	Stworzenie mobilnego, profesjonalnego, krajowego systemu łączności radiowej, zgodnego ze standardem Tetra	Motorola Inc.	Procom S.A., Computerland S.A., ZR Radmor S.A., Gdynia
2	1-105	Pomoc w certyfikacji FAA i sprzedaży za granicę samolotów M-28 i M-18 na rynki Ameryki Pół. i Pd. Stworzenie programów dla podobnych typów samolotów. Kooperacja w ramach montażu zespołów odmiennych typów samolotów, produkowanych przez PZH Mielec	Addison Equipment Company; AvCraft Aviaton	Polskie Zakłady Lotnicze Sp. z o.o., Mielec
3	1-107	Przekazanie technologii z prawami wyłączności na produkcję turbin wiatrowych na krajowy rynek i na eksport, w celu realizacji wymagań UE	Winvid, Belgia	PZL-Świdnik S.A., Świdnik, CNPEP Radwar S.A., Warszawa
4	1-110	Wkład kapitałowy dla restrukturyzacji i modernizacji WSK PZL-Rzeszów S.A. i nabycie towarów i usług	United Technologies Corporation/Pratt & Whitney, East Hartford, Ct. USA	WSK PZL-Rzeszów S.A. Rzeszów
5	1-112	Utworzenie Centrum Badań Materiałowych w Instytucie Lotnictwa	United Technologies Corporation/Pratt & Whitney, East Hartford, Ct. USA	Instytut Lotnictwa, Warszawa
6	1-114	Nabycie dla Polskich Zakładów Lotniczych Sp. z o.o. części lotniczych	United Technologies Corporation/Pratt & Whitney, East Hartford, Ct. USA	Polskie Zakłady Lotnicze Sp. z o.o., Mielec
7	1-115	Przeprowadzenie modernizacji Polskich Zakładów lotniczych Nr 4 w celu umożliwienia	United Technologies Corporation/Pratt	Wojskowe Zakłady Lotnicze Nr 4, Warszawa

		wykorzystania prób silników F-100-PW-229	t&Whitney, East Hartford, Ct. USA	
8	1-132	Nabycie komponentów statków powietrznych od PZL-Świdnik S.A.	Textron (Cessna Aircraft)	PZL-Świdnik S.A., Świdnik,
9	1-133	Nabycie komponentów statków powietrznych od Polskich Zakładów Lotniczych Sp. z o.o.,	Textron (Cessna Aircraft)	Polskie Zakłady Lotnicze Sp. z o.o., Mielec
10	1-134	Nabycie komponentów śmigłowców od PZL-Świdnik S.A.	Textron (Bell Helicopter)	PZL-Świdnik S.A., Świdnik,
11	1-137	Nabycie komponentów statków powietrznych od Kombinatoru PZL-Hydral S.A.	Textron Lycoming	Kombinat PZL-Hydral S.a., Wrocław
12	1-139 1-140	Remonty, naprawy, modernizacja i utrzymanie techniczne amerykańskich samolotów dyspozycyjnych na eksport	Aircraft Technologies Inc.	Wojskowe Zakłady Lotnicze Nr 2, Bydgoszcz
13	1-145-1	Nabycie komponentów do turbosprężarek i urządzeń energetycznych w WSK PZL-Rzeszów S.A.	Royston Components Ltd	WSK PZL-Rzeszów S.A., Rzeszów
14	1-145-2	Nabycie komponentów do turbosprężarek i urządzeń energetycznych w ZM Bumar-Łabędy S.A.	Royston Components Ltd	ZM Bumar-Łabędy S.A., Gliwice
15	1-2-126	Nabycie produktów metalowych od HSW S.A.	Omniquip Textron	Huta Stalowa Wola S.A., Stalowa Wola
16	1-2-127	Nabycie komponentów do przekładni hydraulicznych w HSW S.A.	David Brown Hydraulics, Textron Power Transmission, USA	Huta Stalowa Wola S.A., Stalowa Wola
17	2-100	System wspierania eksportu przeznaczony dla polskich średnich i małych przedsiębiorstw (MSP) do USA	US Chamber of Commerce; Washington DC; Sanada National Labs; Albuquerque, N M	Krajowa Izba Gospodarcza, Warszawa, Bartimpex, Warszawa
18	2-102	Modernizacja Rafinerii Gdańskiej	Shell, Kellogg, Uhde, DSD, JGC	Rafineria Gdańska S.A., Gdańsk
19	2-103	Akcelerator Technologii	University of	Uniwersytet

			Texas-Austin, Austin, Texas, USA	Łódzki, Łódź, Fundacja F.I.R.E.- Warszawa
20	2-104	Stworzenie systemu zarządzania działaniami w sytuacjach nadzwyczajnych i działaniami ratowniczymi	LM Mission Systems	Computerland S.A., Prokom S.A.
21	2-106	Stworzenie i wdrożenie systemu Rejestru Usług Medycznych Rum	Lockheed Martin Mission Systems	Computerland S.A., Prokom S.A.
22	2-1-109	Nabycie od Stoczni Szczecińskiej Nowa Sp. z o.o. statków typu RO-RO	LM Aeronautics Co.	Stocznia Szczecińska Nowa Sp. z o.o., Szczecin
23	2-1-113	Modernizacja zakładu i eksportowa sprzedaż P&W Kalisz Sp. z o.o.	United Technologies Corporation/Patt & Whitney, East Hartford, Ct., USA	PW Kalisz Sp. z o.o., Kalisz
24	2-1-129	Nabycie w Goodrich Krosno S.A. podzespołów dla przemysłu lotniczego	Goodrich	Goodrich Krosno S.A., Krosno
25	2-1-135	Nabycie w Goodrich Krosno S.A. usług odnośnie obróbki mechanicznej	Textron (Cessna Aircraft)	Goodrich Krosno S.A., Krosno
26	2-1-136	Nabycie od WSK Gorzyce S.A. usług odnośnie obróbki mechanicznej	Textron (Lycoming)	WSK Gorzyce S.A., Gorzyce
27	2-1-138	Nabycie od Zakładu Obróbki Plastycznej Świdnik Sp. z o.o. odkuwek części lotniczych silników tłokowych	Textron (Lycoming)	Zakładu Obróbki Plastycznej Świdnik Sp. z o.o. Świdnik
28	2-116	Rozpoczęcie produkcji w zakładach Opel Polska Sp. z o.o. nowego modelu samochodu T-300 Astra wraz z produkcją części zamiennych do tego modelu	LM Aeronautics Co.	Opel Polska Sp. z o.o., Gliwice
29	2-120-1	Inwestycje rzeczowe i kapitałowe i nabycie komponentów maszyn do robót ziemnych	Caterpillar World Trading; 76 route de Frontenex; CH-1211 Genewa 6, Szwajcaria	Caterpillar Poland Sp. z o.o., Janów Lubelski
30	2-120-2	Nabycie w fabryce urządzeń i aparatury FAMET S.A.	Caterpillar World Trading;	Famet S.A., Kędzierzyn

		w Kędzierzynie Koźlu komponentów maszyn do prac ziemnych	76 route de Frontenex; CH- 1211 Genewa 6, Szwajcaria	Koźle
31	2-120-3	Nabycie w Fabryce Maszyn Sp. z o.o. komponentów maszyn do prac ziemnych	Caterpillar World Trading; 76 route de Frontenex; CH- 1211 Genewa 6, Szwajcaria	Fabryka Maszyn Sp. z o.o., Janów Lubelski
32	2-124	Nabycie od Pezetel-Melex Sp. z o.o. podzespołów samochodowych	Textron Golf & Turf Care	Pezetel- Melex Sp. z o.o., Mielec
33	2-125	Nabycie od Alpha Sp. z o.o. elementów aluminiowych odlewanych ciśnieniowo	Greenlee Textron	Alpha Sp. z o.o., Kraków
34	2-128	Inwestycje rzeczowe i kapitałowe i nabycie od Kimball Electronics Polska Sp. z o.o. elektronicznych podzespołów samochodowych	Kimball Electronics Group, Jasper, Indiana, USA	Kimball Electronics Polska Sp. z o.o., Poznań
35	2-131	Zbudowanie systemów szkoleniowych i symulatorów przez ETC-PZL	Environmental Tectonics Corp.	ETC-PZL Sp. z o.o., Warszawa
36	2-133	Wytwarzanie symulatorów lotu do samolotu F16	L3 Communication s; Link Simulation & Training; 2200 Arlington Downs; Arlington, Texas 76011 USA	ETC-PZL Sp. z o.o., Warszawa
37	2-134-1	Nabycie od Wytwórni Aparatury Wtryskowej Mielec Sp. z o.o. komponentów do silników lotniczych i turbosprężarek	Royston Components Ltd	Wytwórni Aparatury Wtryskowej Mielec Sp. z o.o., Mielec
38	2-134-2	Nabycie od Przedsiębiorstwa Automatyki Przemysłowej w Rzeszowie komponentów do turbosprężarek	Royston Components Ltd	Przedsiębiorstwo Automatyki Przemysłowej, Rzeszów
39	2-134-3	Nabycie od Kuźni Glinik Sp. z o.o. komponentów do turbosprężarek	Royston Components Ltd	Kuźnia Glinik Sp. z o.o., Gorlice
40	2-134-4	Nabycie od Teksid Aluminium Poland Sp. z o.o. podzespołów dla przemysłu	Royston Components Ltd	Teksid Aluminium Poland Sp.

		motoryzacyjnego		z o.o., Bielsko-Bała
41	2-134-5	Nabycie od Andoria-MOT Sp. z o.o. podzespołów dla przemysłu motoryzacyjnego	Royston Components Ltd	Andoria-MOT Sp. z o.o., Andrychów
42	2-134-6	Nabycie od Sipma S.A. komponentów maszyn do prac ziemnych	Royston Components Ltd	Sipma S.A., Lublin
43	2-137	Inwestycje w celu zaangażowania kapitałowego w przemysł farmaceutyczny w Polsce, w celu restrukturyzacji i rozpoczęcia wytwarzania leków	LM Aeronautics Co.	Instytut Biotechnologii Antybiotyków, Warszawa, Biotion Sp. z o.o., Ożarów Mazowiecki
44	2-138	Produkcja i eksport niebieskiego lasera	LM Aero	TopGan Sp. z o.o., Warszawa, Instytut Wysokich Ciśnień, PAN, Warszawa

Źródło: <http://nauka.gov.pl>, z dnia 15.12.2009.



*Oświadczenie*

*Świadom odpowiedzialności oświadczam, że przedkładana praca magisterska pt.: „Offset jako nietypowa transakcja w handlu zagranicznym, na przykładzie polsko-amerykańskiej umowy na zakup samolotów F16”, została napisana przeze mnie samodzielnie. Jednocześnie oświadczam, że ww. praca nie narusza praw autorskich w rozumieniu ustawy z dnia 4.04.1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (Dz. U. Nr 2, poz. 83) oraz dóbr osobistych chronionych prawem cywilnym.*

*Przedłożona praca nie zawiera danych empirycznych ani też informacji, które uzyskałam w sposób niedozwolony. Stwierdzam, że przedstawiona praca w całości ani też w części nie była wcześniej podstawą żadnej innej urzędowej procedury związanej z nadawaniem dyplomu uczelni ani też tytułów zawodowych.*